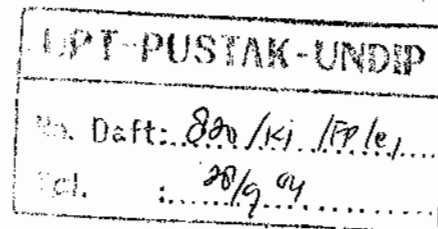




BUKU AJAR

KEWIRAUSAHAAN



OLEH :

Dyah Mardiningsih, Sudiyono Marzuki, Sriyanto Dwidjatmiko,
B. Trisetyo Eddy, Agus Setiadi

**LABORATORIUM SOSIAL EKONOMI PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN UNDIP
SEMARANG
2003**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat-Nya dapat menyusun Buku Ajar " Kewirausahaan" yang disesuaikan dengan silabi yang dituangkan ke dalam Garis-garis Besar Pokok Pengajaran (GBPP).

Isi buku ajar ini belum sepenuhnya memberikan pengetahuan yang luas dan mendalam kepada mahasiswa, namun telah memadai dan dapat dijadikan pedoman untuk memahami pokok-pokok bahasan yang disampaikan dalam perkuliahan. Terlebih dapat penyampaian perkuliahan dilengkapi dengan sarana hand out, disamping memperjelas isi perkuliahan juga berguna untuk mendorong mahasiswa mempercepat dalam proses pemahaman materi perkuliahan. Disamping itu umpan balik dalam bentuk tanya jawab dan minat baca mahasiswa melalui kepustakaan yang tersedia dapat memperluas cakrawala keilmuan yang berkaitan dengan mata kuliah ini.

Tujuan penulisan buku ajar ini adalah untuk mempersiapkan materi ajar mata kuliah Kewirausahaan, sehingga memungkinkan mahasiswa dapat mempelajari lebih dahulu dan mempunyai gambaran bahan ajar yang akan disampaikan oleh dosen.

Ucapan terima kasih kepada Dikti yang telah memberi dana melalui : (1) DIKTI yang telah memberikan dana melalui Program Semi-Que V tahun 2003 pada Program Studi D-III MUP (2) Dekan Fakultas Peternakan UNDIP dan Pengelola Program Studi D-III MUP yang telah memacu penulis untuk segera dapat mewujudkan buku ajar ini.

Penulis menyadari bahwa isi diktat ini masih kurang sempurna, sehingga kritik dan saran demi perbaikan sangat diharapkan. Akhir kata semoga diktat ini bermanfaat bagi yang memerlukan.

Semarang, September 2003
Penyusun

DAFTAR ISI

	Halaman
Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1. Pengertian	1
1.2. Ruang Lingkup	5
1.3. Pola Dasar Kewirusahaan	5
1.4. Kewirusahaan Sebagai Budaya	6
BAB II. PERANAN DN TUJUAN BERWIRASWASTA	10
2.1. Menumbuhkan Minat Wirusaha	10
BAB III. PRIBADI WIRUSAHA	28
3.1. Sifat-sifat Yang Perlu Dimiliki Wirusaha	28
3.2. Kepribadian, Temperatur dan Watak	32
3.3. Mengerakkan Motivasi	35
BAB IV. PELUANG USAHA / PASAR	42
4.1. Perubahan Sebagai Peluang	42
4.2. Sumber-sumber Inovasi	43
4.3. Strategi Usaha	47
BAB V. PERENCANAAN BERWIRUSAHA	50
5.1. Kerangka Rencana Usaha	50
5.2. Manajemen Resiko (Risk Manajemen)	53
5.3. Bentuk-bentuk Formal Business Plan	58

BAB VI. EVALUASI USAHA	64
6.1. Pentingnya Evaluasi	64
6.2. Pengambilan Keputusan Wirausaha	66
DAFTAR PUSTAKA	70

B A B I

PENDAHULUAN

Kemakmuran suatu Negara dinilai bagaimana Negara tersebut menghasilkan barang dan jasa yang berguna dan mendistribusikannya merata ke seluruh penduduk. Permasalahannya adalah faktor apa yang mendorong proses kemakmuran ?. Para ahli sejarah dan ahli ekonomi sepakat tentang adanya kelompok individu yang menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi. Kelompok tersebut disebut wiraswastawan (intrepeneur).

1.1. PENGERTIAN

Beberapa istilah berhubungan dengan kewirausahaan :

1. Inovative manager (pemimpin berinovasi)
2. Leader of Enterprenuership
3. Leader of Enterprises
4. Leader of Nation (Pemimpin Negara)

1.1.1. Pengertian Istilah Wirausaha

Istilah wirausaha sering dipakai tumpang tindih dengan wiraswasta. Dalam berbagai literature dapat dilihat bahwa wiraswasta sama dengan wirausaha. Ada yang berpendapat bahwa wiraswasta adalah sama dengan saudagar. Walaupun sama artinya dalam bahasa sansekerta tetapi maknanya berlainan. Wiraswasta terdiri dari : Wira, Swa dan Sta

Wira : Manusia unggul, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, berani, pahlawan, kemajuan, memiliki keagungan watak.

Swa : Sendiri

Sta : Berdiri

Sedangkan saudagar terdiri dari sau dan dagar

Sau : Seribu

Dagar : Akal

UPT-PUSTAK-UNDIP

Jadi saudagar adalah seribu akal

Bertolak dari ungkapan etimologis tersebut, maka wiraswasta berarti keberanian, keutamaan serta keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan masalah hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri (Sumanto, 1984).

Manusia wiraswasta mempunyai mental yang tinggi sehingga memungkinkan maju kedepan diluar kemampuan rata-rata dan ada kalanya wiraswastawan tidak berpendidikan tinggi.

Contoh :Henry Ford, Thomas Edison, Philips, Krupp, Mitsui, Sciciro Honda, Bahrudin, dan sebagainya. Diantara mereka adalah bangsawan, sarjana tetapi kebanyakan tidak berpendidikan tinggi.

Sedangkan istilah wirausaha berasal dari entrepreneur (bahasa Perancis) yang dalam bahasa Inggris adalah between taker atau go between. Dalam definisi ini ditekankan bahwa seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang. Pengertian wirausaha ini menekankan pada setiap orang yang memulai suatu usaha bisnis yang baru.

1.1.2. Beberapa pengertian tentang kewiraswastaan :

1. Orang yang mampu mengatur, menguasai alat produksi untuk menghasilkan produk yang lebih (Mc. Clelland, 1967).
2. Pribadi yang mampu mengambil keputusan, dan menetapkan tujuan atas pertimbangan sendiri (Imam S. ukardi, 1984).
3. Orang yang ingin berprestasi dan selalu mencari cara-cara baru (Sri Edi Swasono, 1976).
4. Orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis dan mengambil tindakan tepat guna untuk memastikan sukses (Geoffrey G. Meridit, Robert E. Nelson, Philip . Neck, 1996).

1.1.3. Faktor-faktor yang menentukan karakter wiraswastawan :

1. Moral
2. Disiplin yang berhubungan dengan kejujuran
3. Sikap mental
4. Kreatifitas
5. Kemampuan akademis

1.1.4. Sikap mental yang diperlukan :

1. Salesmanship
2. Win to win
3. Hour to serve
4. Sense of business
5. Ketekunan
6. Keuletan
7. Dedikasi
8. Loyalitas
9. Kepekaan dan keperdulian

1.1.5. Ciri-ciri wiraswasta :

- Seorang yang berpenghasilan tidak tetap
- Seseorang yang menggaji dirinya sendiri (Self Employed)
- Seseorang yang memiliki bisnis sendiri (owner business man)
- Seseorang yang beresiko dalam usaha

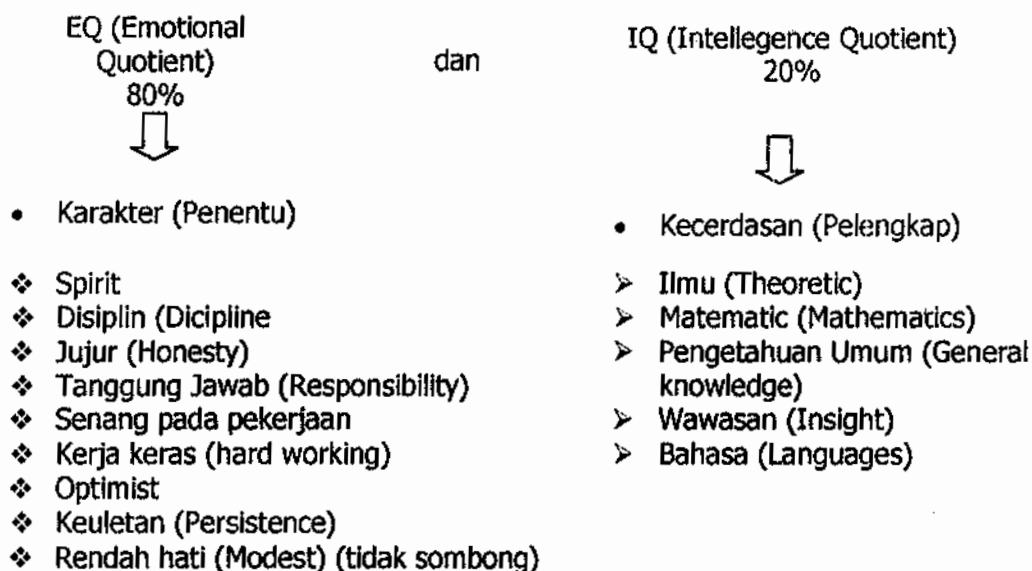
Oleh karena itu sebagai wiraswastawan diperlukan karakter dan intelegensian sebagai berikut :

1. Wirausaha ahli (*craftman*)
2. The promoter
3. General manager

Wirausaha ahli adalah penemu ide. Dia cenderung bergerak dalam bidang penelitian untuk membuat model percobaan di laboratorium. Dia juga menjual risensi idenya untuk produk komersial.

The promoter adalah seorang yang tadinya mempunyai latar belakang pekerjaan sebagai sales atau marketing yang kemudian mengembangkan perusahaan sendiri. Jadi ketrampilan dari pengalamannya sebagai pendorong untuk mengembangkan perusahaan sendiri.

General manager adalah individu yang ideal yang sukses bekerja dan mempunyai banyak pengalaman dibidang produksi, pemasaran, permodalan serta pengawasan.



1.1.6. Profil wirausaha :

1. Women Entrepreneur
2. Minority Entrepreneur
3. Immigrant Entrepreneur
4. Part Time Entrepreneur
5. Home Based Entrepreneur
6. Family Owned Business
7. Copreneurs

1.2. RUANG LINGKUP

1.2.1. Ruang lingkup kewiraswastaan meliputi :

1. Pengertian
2. Pola dasar kewiraswastaan
3. Kewirausahaan sebagai budaya
4. Menumbuhkan minat berwiraswasta dan faktor-faktor yang mempengaruhi
5. Multivasi dalam berwiraswasta
6. Sikap, sifat dan perilaku serta kepeloporannya dalam berwiraswasta
7. Pengambilan keputusan dan resiko
8. Peluang dan tantangan dalam berwiraswasta

1.2.2. Pentingnya pengetahuan kewiraswastaan :

1. Menumbuhkan sikap mental yang menghargai keraj keras, mempunyai semangat juang mandiri dalam usaha dan keuangan serta hati-hati terhadap sumber daya dan tidak jalan pintas.
2. Menumbuhkan jiwa pencari kerja (multivasi pemenuhan kebutuhan dasar) menjadi jiwa pencipta kerja (multivasi prestasi).

1.3. POLA DASAR KEWIRAUSAHAAN

Pola dasar kewirausahaan terdiri dari :



1.4. KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI BUDAYA

Wiraswastawan adalah seorang yang berjiwa pencipta kerja sehingga kerja sebagai prioritas yang sangat berarti yaitu mengubah pola konsumsi menjadi pola produktif. Pola kerja produktif merupakan perilaku wiraswastawan, contoh : kelompok masyarakat wiraswasta adalah para pengusaha kecil dan masyarakat petani tradisional. Mereka sangat tangguh terhadap bala dan sangat tunduk terhadap hukum alam disertai mental yang hati-hati terhadap sumber daya / dekat dengan alam. Semangat juang, tekun dan tangguh, tidak jalan pintas dan berbahan baku lokal. Kepuasan terletak pada usaha dan kerja keras yang dilakukan.

Kewirausahaan sebagai suatu budaya terceminkan dari perilaku berwirausaha yang dapat dilihat bagaimana kepribadian, temperamen dan watak berwirausaha. Kepribadian seseorang tidak sama dengan kepribadian orang lain. Kepribadian bersifat unik dan individual. Dengan kepribadian seseorang dapat menilai orang lain. Orang menjadi simpati padanya, orang tertarik dengan pembicaraannya, orang terkesima olehnya. Wirausahawan yang memiliki kepribadian seperti ini sering kali berhasil dalam menjalankan usahanya. Kepribadian adalah merupakan keseluruhan kualitas psikis yang mewarisi atau diperoleh yang khas pada seseorang yang membuatnya unik.

Kepribadian wirausaha adalah kepribadian yang produktif. Apa yang dikatakan produktif ? Produktif ialah kegiatan yang menimbulkan atau meningkatkan kegunaan (utility) (lihat pada sub pokok bahasan peranan KWU).

Seseorang yang berkepribadian produktif adalah individu yang matang. Ciri pribadi produktif :

1. Tidak banyak bergantung pada orang lain
2. Memiliki rasa tanggung jawab
3. Obyektif dan kritis (tidak asal terima isu)
4. Emosi stabil
5. Sociability
6. Keyakinan agama

1.4.1. Kepribadian Indonesia digolongkan menjadi 4 yaitu dari segi :

1. Integrasi Unsur-unsur mentalitas Peramu dan Kepribadian Indonesia :

- Secara spontan orang Indonesia tidak suka ditonjolkan dimuka orang lain
- Semua sama rata menghindarkan strata di nusantara
- Individualistik merupakan hal aneh di Indonesia
- Pemborosan diterima dengan gampang
- Hidup konsumtif
- Mempunyai daya inventif, panjang akal, improvisasi
- Malu bertanya karena harga diri tinggi
- Cenderung menerima apa saja yang berasal dari orang kaya / berkuasa
- Menganut cara gaib diterima dan dipercaya umum
- Menyesuaikan diri dengan adapt dipandang lebih bijaksana dari pada cara baru
- Dunia orang hidup dan orang mati dipastikan oleh Illahi

2. Integrasi unsur-unsur mentalitas petani peladang

- Terikat dengan tanah, desa pulau, daerah
- Tampil menuntut hak / nama baik seseorang dari 'asal sama' tanpa menyelidiki dulu (fanatic)
- Suka bekerja sama termasuk dengan jin
- Punya sikap timbale balik (resiprositas)
- Mengutamakan saling terikat : Kontrol kerja terhadap orang lain tidak diterima / tidak mungkin
- Mengharapkan orang lain menerima atau membiarkan sesuatu kekurangan
- Iri hati dan curiga (cemburu sosial) bila ada orang lain yang lebih menarik kesempatan
- Menonjolkan diri diterima asal menguntungkan semua warga
- Pemilihan ditentukan berdasarkan senioritas tanah dan desa (keterikatan)
- Hormat terhadap ibu lebih utama bapak
- Menghayati tempattempat magis

- Teknik hadiah merupakan sarana untuk pergaulan dan miskin, tinggi dan rendah
- Walaupun bias berpikir tetapi lebih suka saling mendekati dengan hadiah
- Tidak mau memikul kesalahan tetapi mencari 'kambing hitam'

3. Petani Sawah

- Penghargaan aspek fungsional dan prinsip-prinsip pengelompokan dan pergaulan religi dan agama
- Kerukunan pribadi, sosial dan utama
- Mental priyayi (pusat dan sebagai wibawa)
- Hubungan baik ke atas lebih baik dan menentukan wibawa ke bawah
- Mental abangan merupakanimbangan sikap priyayi

4. Pesisir

- Mobilitas sosial tinggi
- Haus gengsi pribadi dan kelompok
- Persaingan berdasarkan keahlian, kekayaan dan pangkat
- Pengabdian terhadap atasan berdasarkan keuntungan
- Ketaatan terhadap peraturan berdasarkan keuntungan
- Setiap usaha tidak hanya untuk konsumsi tetapi untuk dijual kembali
- Suka meniru tetapi tidak suka memberi penghargaan kepada asal ide (dibungkus baru)

5. Pengintegrasian Semangat Kolonial dan Antikolonial

- Ingin menyenangkan orang lain bila menguntungkan materi lebih besar
- Rasa nasional terungkit bila dijelekan
- Jika berada 'diatas' mengharapkan penghargaan langsung ataupun tidak langsung
- Sangat tahan terhadap penderitaan dan tidak mati dalam kesulitan
- Solidaritas tinggi dikalangan bawah dan berkurang semakin ke atas
- Tidak mau kehilangan muka selalu memilih kata 'ya'

- Mudah toleran bila telah diketahui asal daerah

Temperamen menunjukkan pada cara bereaksi atau bertingkah laku yang bersifat tetap dan tidak berubah. Ada 4 macam temperamen :

1. *Choleric* : Api, panas, cepat dan kuat, gampang marah
2. *Sanguine* : Udara, panas dan lembab, cepat dan lemah, terlalu optimis
3. *Melan cholic* : Bumi, dingin, kering, lemah dan kuat, pendiam
4. *Phlegmatic* : Air dingin, lembab, lemah dan sangat lamban (too slow)

Watak merupakan sifat tingkah laku kaitannya dengan sesame, alam dan dirinya sendiri. Sifat manusia berhubungan itu bermacam-macam : senang, marah, kasihan, benci, bekerja sama, bersaing dan sebagainya. Dengan segala cara manusia berusaha menyesuaikan diri, menerka, berorientasi dengan sesame dengan alam dan dengan diri sendiri. Oleh sebab itu dikatakan bahwa inti dari watak ialah orientasi.

Berwirausaha berarti berkegiatan produktif terus menerus dan sifatnya tetap serta berorientasi pada sesame, alam dan diri sendiri.

B A B II

PERANAN DAN TUJUAN BERWIRASWASTA

2.1. MENUMBUHKAN MINAT WIRAUSAHA

Menjalankan usaha untuk meningkatkan taraf hidup merupakan unsur penting dalam pembangunan. Paling tidak dapat dikemukakan ada dua alasan mengapa harus menjalankan suatu usaha, yaitu :

- a) Usaha yang dijalankan apapun bentuknya sepanjang sifatnya membangun oleh seseorang baik itu dalam suatu lembaga maupun individu (keluarga) merupakan motor penggerak pembangunan.
- b) Menjalankan usaha merupakan salah satu sumber pendapatan yang berarti juga menyangkut aspek kehidupan.

Di dalam perkembangannya usaha tersebut dapat dibagi menjadi dua menurut sumber inisiatif, yaitu : (a) Usaha yang dijalankan dari pada usaha sendiri, dan (b) Usaha yang dijalankan karena dari inisiatif dan kemampuan orang lain. Dalam hal ini manusia yang memegang peranan penting. Karena manusia berperan sebagai perencana, pelaksana dan yang sekaligus akan menikmati pembangunan. Atau dalam Garis-garis Besar Haluan Negara dikemukakan bahwa tujuan pembangunan nasional adalah membangun manusia seutuhnya dan seluruh masyarakat Indonesia. Artinya manusia yang mempunyai harga diri, mampu berprestasi, menjual jasa produktinya baik sebagai cendekiawan, wiraswasta, profesional, maupun sebagai buruh atau tenaga kerja.

Sebelum mengulas lebih jauh tentang bagaimana untuk menumbuhkan minat berwirausaha, maka perlu diketahui lebih dahulu apakah yang menjadi syarat utama dalam berwiraswasta. Untuk mengetahui hal ini salah satu cara mempelajari kehidupan wiraswasta yang semestinya adalah mengenal dan memahami cara orang mencapai keberhasilan usahanya. Prinsip-prinsip apakah yang mendasari dalam memahami tentang berwirausaha.

a) Rasa tanggung jawab yang tebal

Yang dimaksud adalah menghayati kewajibannya dengan rasa tanggung jawab besar dan berarti bersedia juga memikul tanggung jawab atas kekurangan-kekurangan dan kesalahan-kesalahan para pengikutnya.

b) Rasa keadilan yang seimbang

Dalam hal ini dimaksudkan sebagai wirausaha harus mampu untuk lebih banyak memberi kenikmatan kepada orang lain dan mengurangi beban orang lain. Bersedia berkorban dan menolong orang lain yang membutuhkan pertolongan. Tidak melebihi kenikmatan bagi dirinya sendiri dan tidak pula melebihi beban kewajiban orang lain.

c) Keberanian

Tidak ada seorang pengikutpun yang mau dipimpin oleh seorang penakut, tidak memiliki kepercayaan diri, dan tidak tegas. Untuk itu sebagai seorang wirausaha harus berani memikul resiko dan segala akibat dari keputusan yang diambilnya, sekalipun akibat tersebut akhirnya tidak menguntungkan.

d) Kemampuan

Sebagai seorang wirausaha harus mampu untuk mengendalikan diri, memutuskan sesuatu, membuat rencana dan menguasai hal-hal yang kecil dari tugasnya, mampu memimpin suatu organisasi/kelompok/panitia. Tidak ragu-ragu dalam mengambil keputusan.

e) Kebiasaan bekerja lebih banyak dibanding dengan imbalannya

Kenyataan menunjukkan banyak orang akan bekerja dengan baik apabila memperoleh imbalan yang sesuai dengan apa yang diharapkannya. Seorang pemimpin dalam wirausaha harus tahu berkorban seperti yang dituntut dari padanya, dan imbalan merupakan hal nomor dua dan yang dipentingkan adalah bekerja dengan baik dahulu.

f) Kepribadian yang menyenangkan

Sebagai seorang wirausaha dan juga sebagai seorang pemimpin harus memiliki kepribadian yang menyenangkan. Kepemimpinan menuntut adanya kehormatan, sekaligus pemimpin itu sendiri tidak memintanya. Namun pengikutnya yang akan memberikan penilaian, pengikut tidak dapat

menghormatinya kalau ia tidak mampu menunjukkan kepribadian yang menyenangkan.

Kepribadian yang menyenangkan tersebut dapat diketahui dari bagaimana ia menaruh simpatu kepada para pengikutnya, bahkan sebanyak dan sejauh mungkin harus dapat mengerti jiwa dan kesulitan-kesulitan pengikutnya.

g) Kesiediaan untuk bekerja sama

Prinsip kerja sama harus melekat erat pada diri wirausaha, karena dengan prinsip kerja sama ini dapat mendorong pengikut-pengikutnya untuk berbuat yang sama. Sebagai pemimpin perlu kekuasaan, dan kekuasaan perlu adanya kerja sama diantara yang dipimpin dengan yang memimpin.

Wirausaha merupakan potensi pembangunan yang diketahui dari jumlah maupun mutu wirausaha itu sendiri. Namun kenyataannya bahwa jumlah wirausahawan di Indonesia masih sedikit dan mutunya belum bisa dikatakan hebat, sehingga persoalan wirausaha di Indonesia merupakan persoalan yang mendesak untuk digarap demi suksesnya pembangunan. Karena sebenarnya dengan adanya wirausaha, akan diperoleh beberapa manfaat diantaranya :

- a) Menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran.
- b) Sebagai penggerak pembangunan dalam berbagai sektor.
- c) Sebagai contoh bagi anggota masyarakat yang lain, sebab wirausaha memiliki pribadi unggul yang patut ditiru, diteladani, karena seorang wirausaha adalah orang terpuji, jujur, berani, hidup tidak merugikan orang lain.
- d) Selalu menghormati hukum dan peraturan yang berlaku, berusaha selalu memperjuangkan lingkungan.
- e) Berusaha memberi bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial sesuai dengan kemampuannya.
- f) Berusaha mendidik pengikutnya menjadi orang mandiri, disiplin, jujur, tekun dalam menghadapi pekerjaan.
- g) Memberi contoh bagaimana harus bekerja keras, tanpa meninggalkan kaidah agama.
- h) Hidup secara efisien, tidak foya-foya dan tidak boros.

- i) Memelihara keserasian lingkungan, baik dalam pergaulan dan kebersihan lingkungan.

Dengan mengetahui banyaknya manfaat yang diakibatkan dengan adanya kewirausahaan dengan orang-orang yang disebut sebagai pemimpin wirausaha sejati, maka terdapat dua usaha yang bermanfaat sebagai wirausaha terhadap pembangunan yaitu :

- Sebagai pengusaha, karena memberikan darma baktinya melancarkan proses produksi, distribusi, dan konsumsi bagi masyarakat. Demikian juga sebagai wirausaha dapat mengatasi kesulitan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat.
- Sebagai pejuang bangsa dalam bidang ekonomi, meningkatkan ketahanan nasional, mengurangi ketergantungan pada bangsa asing.

Sebenarnya cukup besar darma bakti wirausaha dalam pembangunan ekonomi masyarakat dan negara. Tetapi masih saja belum banyak yang berminat menekuni profesi sebagai wirausahawan. Penyebab dari kurangnya minat ini memiliki latar belakang pandangan negatif dalam masyarakat terhadap profesi wirausaha yang banyak bergerak dalam bidang bisnis dan perdagangan. Dalam kegiatan bisnis dan perdagangan memang harus dilandasi dengan sifat kejujuran. Apabila orang tersebut tidak jujur, maka kehancuran sudah terlihat di depan mata. Tetapi bila wirausaha tersebut jujur maka keuntungan akan diperoleh dari segala penjuru yang tidak dapat diduga darimana datangnya. Atas dasar ini maka untuk menumbuhkan minat berwirausaha harus dimulai dari diri sendiri, sejak mulai usia muda sehingga dapat mengetahui apa sebenarnya yang dimaksud suatu usaha mandiri.

Sebagai dasar untuk menumbuhkan minat seseorang berwirausaha dan menjadi wirausahawan yang benar-benar tangguh, dapat ditelusuri sebagai berikut :

- a) Kebutuhan akan wirausaha

Negara yang maju dan mampu untuk membangun bangsanya apabila memiliki wirausahawan sebanyak minimal 2% dari jumlah penduduknya. Jadi jika negara Indonesia memiliki jumlah penduduk 200 juta jiwa, maka wirausahawannya harus tidak kurang dari 4 juta orang. Artinya disini adalah

mereka yang benar-benar memiliki jiwa kewirausahaan dan dapat ikut membantu membangun bangsa, bukan hanya pedagang kecil-kecilan yang dikelola secara sederhana. Umumnya kelompok yang paling besar adalah pedagang kecil-kecil yang belum terjamin mutunya dan belum terjamin kelangsungan hidup usahanya. Tetapi seharusnya wirausaha yang benar-benar mampu menciptakan lapangan kerja dan dapat meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat. Sehingga kebutuhan wirausaha masih memungkinkan dengan berbagai aspek bidang kegiatan yang sesuai dengan potensi yang ada di negara Indonesia.

Dalam negara yang berkembang yang memiliki potensi sumberdaya alam yang cukup meyakinkan kebutuhan wirausahawan diperlukan. Kebutuhan ini dimaksudkan untuk dapat memanfaatkan sumberdaya alam yang ada dengan mengkombinasikan berbagai teknologi yang ada sehingga mampu menciptakan lapangan kerja.

b) Kewirausahaan dapat dipelajari

Terdapat anggapan bahwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) tidak dapat diajarkan pada sekolah-sekolah formal. Anggapan ini keliru, karena sekarang sudah banyak sekolah-sekolah yang menyatakan kewirausahaan merupakan mata pelajaran yang diajarkan dan bertumbuh dengan pesat. Kewirausahaan bertumbuh dan berkembang sejalan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi dan dapat diterapkan utamanya dalam aspek ekonomi. Bahkan pengetahuan tentang kewirausahaan diajarkan mulai dari tingkat sekolah dasar sampai ke perguruan tinggi, karena dalam pelajaran kewirausahaan ini memberikan penanaman sikap-sikap perilaku untuk membuka bisnis yang dikemudian hari akan membuat seseorang menjadi wirausahawan yang berbakat.

Selain itu kewirausahaan terkait langsung dengan mata pelajaran yang lain baik ilmu sosial, ilmu ekonomi, ilmu pasti, ilmu hukum, ilmu lingkungan, dan ilmu-ilmu yang lain sehingga akan saling melengkapi dan memperkaya ilmunya baik dalam teori maupun dalam praktek.

c) Dorongan untuk merintis wirausaha

Keinginan seseorang untuk menjadi pemimpin terhadap dirinya sendiri merupakan modal dasar yang harus ada dan dimiliki. Selain pemimpin terhadap diri sendiri yang menjadi dorongan yang kuat adalah memiliki peluang individual, menjadi sukses dan menghimpun kekayaan sehingga mampu untuk mendirikan kegiatan kewirausahaan. Sebenarnya motivasi mendirikan bisnis bukan semata-mata menacri uang yang utama, akan tetapi memiliki motif-motif lain dengan adanya dorongan dari lingkungan yang srng dijumpai. Dorongan ini juga dapat dimulai dari pendidikan di sekolah melalui guru dengan memberikan parktek kewirausahaan yang praktis, menarik dan dapat membangkitkan minat siswa untuk berwiraswasta. Melalui apengalaman berbisnis kecil-kecilan yang dimiliki oleh seseorang dapat menjadi potensi utama untuk menjadi wirausaha yang berhasil.

2.1.1. Faktor-Faktor Kritis Untuk Memulai Usaha

Sebagai seorang wirausaha umumnya memiliki kemampuan untuk memimpin usaha baik secara teknis maupun ekonomis. Karena dalam hal ini wirausaha tersebut memiliki dan dipandang dari sudut permodalan mungkin memiliki secara penuh (*owner*) maupun secara bagian (*co-owner*) untuk melaksanakan kegiatannya. Wirausaha tersebut juga mampu sebagai penanggung jawab dan manajer, mampu menerima tantangan ketidak pastian dan karenanya menanggung resiko ekonomi yang sulit diukur secara kuantitatif maupun kualitatif. Dalam suatu kegiatan mampu sebagai pelopor usaha baru, menerapkan kombinasi baru, dinamis serta memiliki kelebihan sebagai koordinator, mampu sebagai penemu (*inovator*), peniru (*imitator*) serta penyalur dan pemindah teknologi.

Selain itu sebagai wirausaha umumnya berprinsip mencari keuntungan dalam berbisnis dengan memberikan manfaat yang maksimal kepada masyarakat. Oleh karenanya wirausaha tersebut harus mampu membawa usahanya kearah kemajuan, perluasan, perkembangan melalui kepemimpinan dengan berpedoman pada menaikkan kewibawaan, kebebasan (*Independency*), kekuasaan dan kehormatan serta kontinuitas usaha.

Untuk menjadi seorang wirausaha yang berkualitas dan berbakat untuk memulainya suatu usaha harus mengetahui faktor-faktor kritis yang harus dapat diatasi sebelumnya. Faktor-faktor kritis tersebut dapat dicermati dan diperhatikan secara sungguh-sungguh untuk memulai usaha baru sebagai berikut:

1. Kemauan, keuletan dan ketekunan

Faktor ini merupakan persyaratan dasar untuk berhasilnya usaha dibidang apapun juga. Besar kecilnya tingkat kemauan, keuletan dan ketekunan seseorang hakekatnya ditentukan oleh nilai-nilai yang didupatkannya dari pendidikan sejak dari tingkat sekolah dasar. Sehingga faktor ini merupakan suatu proses yang panjang dan terus menerus. Sedangkan pendidikan tidaklah sama dengan pengajaran yang hasilnya dapat langsung dilihat dan diarsikan. Kebiasaan untuk memanjakan anak-anak dengan dalih kasih sayang menyulitkan anak-anak untuk membentuk jati diri menjadi orang dewasa yang berkemauan keras ulet dan tekun. Untuk itu perlu ditinggalkan praktek-praktek manja yang sering dijumpai dalam kehidupan sehari-hari, melalui diri kita sendiri untuk dikembangkan ke arah yang lebih baik sesuai dengan lingkungan.

Untuk membentuk kemauan, keuletan dan ketekunan dapat memanfaatkan ajaran dalam kepramukaan. Dalam kepramukaan tersebut terdapat latihan-latihan yang membutuhkan ketekunan yang sekaligus kegembiraan. Melalui kegiatan-kegiatan kepramukaan inilah dapat terbentuk jiwa seseorang untuk mandiri, memiliki kemauan, keuletan dan ketekunan yang tinggi. Tanpa kemauan yang kuat, apapun yang dilakukan oleh seseorang tidak akan berhasil memuaskan. Kemauan yang kuat harus disertai dengan keuletan dan ketekunan, walaupun terdapat godaan, kegagalan dalam suatu usaha.

2. Kemampuan dan keahlian.

Faktor ini merupakan salah satu faktor yang dapat diusahakan melalui sarana pengajaran dan atau pelatihan. Kemampuan dan keahlian ini dapat diperoleh melalui kegiatan-kegiatan pengajaran baik formal maupun non formal. Ijazah bukanlah merupakan hal harus mutlak dimiliki, tetapi kalau ada merupakan hal yang sangat mendukung asalkan tidak mempengaruhi tujuan dan membelokkan

seseorang dari usahanya untuk menjadi wirausahawan, berubah menjadi cendekiawan atau peneliti. Dikawatirkan dengan menggunakan kesarjanaan seseorang justru produktivitas kerjanya semakin jauh menurun. Kelangkaan (*scarcity*) akan kemampuan dan keahlian seseorang calon wirausaha dapat menghambat kelancaran kerja dan kecepatan pengembangannya. Minimal calon seorang wirausaha perlu memiliki kemampuan dan atau keahlian untuk mendapatkan gagasan-gagasan orisinal melalui kegiatan profesional. Umumnya bila seseorang telah memperoleh gelar kesarjanaan, ia akan bangga dan tidak mau untuk memanfaatkan apa yang telah diperolehnya melalui kegiatan usaha mandiri atau wirausaha.

3. Kesempatan

Kesempatan umumnya belum dapat ditangkap oleh sebagian besar orang. Kesempatan tidaklah akan datang dengan sendirinya, tetapi harus dicari dan terus dicari sehingga calon wirausaha mampu untuk menangkapnya dan menciptakan usaha-usaha baru sesuai dengan kondisi lingkungan. Tanpa adanya kesempatan yang dapat diciptakan sendiri atau diberikan oleh orang lain kepadanya, maka mungkin dapat menimbulkan frustrasi yang berakibat sangat berbahaya bagi lingkungannya. Melalui kesempatan yang ada hendaklah dapat mengambil prakarsa untuk dapat berbuat, mana yang paling produktif tanpa mengandalkan bantuan orang lain.

4. Keteraturan, kecepatan kerja dan ketaatan (disiplin).

Wirausaha tidak menggantungkan pada orang lain, tetapi inisiatif sendiri yang sangat menentukan suatu usaha. Melalui keteraturan dan kecepatan kerja yang tinggi maka efisiensi dan produktivitas kerja dapat ditingkatkan. Untuk itu perlu adanya sistem pengelolaan yang konsisten. Mengelola tidak hanya membutuhkan pengetahuan dasar tentang bagaimana pengelolaan (*management*) tetapi juga membutuhkan pengalaman. Pengalaman ini perlu melalui kegiatan aktif organisasi sejak dari organisasi sekolah, organisasi sosial, organisasi kegiatan lainnya yang menjadikan seseorang melatih diri menjadi seorang organisatoris yang tidak banyak berbeda dengan seorang manajer.

Keteraturan dan kecepatan kerja merupakan bagian dari sistem administrasi yang rapi dan ketaatan atau disiplin yang tinggi. Kegiatan ini dapat dilakukan melalui pendidikan formal maupun informal sejak dini sehingga mampu menciptakan seseorang yang benar-benar dapat menrapkan keteraturan, kecepatan kerja dan disiplin yang tinggi.

5. Keberanian mengambil resiko dan menghadapi ketidak pastian.

Sebagai wirausaha tidak akan terlepas dari dimensi ruang dan waktu, karena hidup tidak hanya pada saat ini tetapi juga untuk yang akan datang, masa depan masa yang penuh dengan ketidak pastian. Ungkapan ini menunjukkan bahwa masa depan bukanlah sesuatu yang harus dielakan, tetapi harus diperjuangkan sebelum sejarah memastikan berhasil atau gagalnya suatu usaha.

erat kaitannya dengan masalah ketidak pastian seringkali orang melihat dari sudut negatipnya saja, yaitu ketidak pastian sering kali membuahkan kegagalan. Namun sebenarnya bukan itu saja, dibalik itu masih ada sesuatu yang paling indah, sesuatu yang menarik dan baru dapat diraih setelah orang bertindak dan bersedia menanggung segala resiko. Untuk mencapai sesuatu yang menarik namun belum sempat dinikmati tersebut, diperlukan kesediaan untuk menanggung resiko. Tanpa berusaha akan tetap terbelenggu pada kestatisan, dan ini berarti hilangnya kesempatan untuk dapat berkembang secara maksimal.

6. Kesadaran sosial dan kemerdekaan.

Yang dimaksud dengan kesadaran sosial adalah bahwa sebagai manusia yang merupakan makhluk sosial seseorang tersebut tidaklah hidup sendiri, tetapi selalu berhubungan dengan orang lain disekitarnya. Sebagai calon wirausaha seseorang tersebut harus benar-benar sadar bahwa mereka hidup di dalam masyarakat yang majemuk, masyarakat yang memiliki berbagai aspek kehidupan dan harus mampu untuk menyesuaikan.

Kemerdekaan tidak berarti bahwa seseorang harus melakukan sekehendak hatinya dan mengabaikan orang lain, bukan itu yang dimaksud. Tetapi kemerdekaan yang diartikan sebagai keyakinan dan keberanian untuk mempertahankan kepribadian yang dimilikinya. Tidak adanya kemerdekaan

seseorang tidaklah selalu harus berarti adanya tekanan atau paksaan dari pihak luar dirinya, tetapi justru datang dari dalam dirinya sendiri. Hal inilah yang harus diperangi sehingga dalam membentuk jiwa wirausaha dan memulai usaha baru dapat terbebas dari rasa paksaan atau tekanan.

7. Kapital atau pendanaan.

Faktor terpenting yang berasal dari luar adalah tentang kapital atau pendanaan dalam memulai usaha baru. Kapital atau pendanaan dapat diperoleh dari diri miliknya sendiri ataupun dari dalam dunia usaha. Kapital ini pada hakekatnya merupakan faktor pelengkap, pelancar, akselerator untuk kegiatan usaha yang termasuk masalah yang sangat mendesak untuk dipecahkan. Apabila semua faktor yang berada dari dalam calon wirausaha sudah dapat teratasi, tetapi masalah kapital belum teratasi maka usaha yang akan dirintisnya juga akan belum bisa dimulai. Sebagai calon wirausaha perlu mencari berbagai alternatif bagaimana untuk memperoleh kapital dengan mempertimbangkan untung rugi, resiko dan masalah-masalah sosial ekonomi lainnya. Rasa percaya diri dan pengambilan keputusan yang tepat sangat mempengaruhi dalam penentuan kapital yang dibutuhkan dan bagaimana cara mengatasinya dalam memulai usaha baru.

Berdasarkan beberapa faktor kritis tersebut maka sebagai kelengkapan yang harus dicermati dan diketahui oleh calon wirausaha masih ada beberapa faktor kritis lainnya yang berperan dalam memulai usaha baru. Faktor-faktor tersebut adalah :

- a) Faktor *personality*, atau yang menyangkut tentang aspek kepribadian atau diri pribadi seseorang calon wirausaha.
 - Adanya ketidakpuasan terhadap pekerjaan yang sekarang
 - Adanya pemutusan hubungan kerja
 - Dorongan faktor usia
 - Keberanian menanggung resiko
 - Minat yang tinggi terhadap bisnis

- b) Faktor *sociological*, yaitu masalah yang menyangkut tentang hubungan dengan orang lain.
- Adanya hubungan-hubungan atau relasi dengan orang lain
 - Adanya tim yang dapat diajak kerjasama dalam berusaha
 - Adanya dorongan dari orang tua atau pamili untuk membuka usaha
 - Adanya bantuan dari pihak lain dalam kemudahan berusaha
 - Adanya pengalaman-pengalaman dalam dunia bisnis sebelumnya
- c) Faktor *environmental*, adalah faktor-faktor yang menyangkut hubungan dengan lingkungan.
- Adanya persalnagn dalam dunia kehidupan
 - Adanya sumber-sumber yang bisa dimanfaatkan
 - Mengikuti pelatihan atau incubator Isnis
 - Kebijakanaksanaan pemerintah dalam kemudahan berusaha

2.1.2. Mengukur Minat Wirausaha

Pada dasarnya sifat-sifat wirausaha adalah sifat-sifat keberanian, keutamaan, dan keteladanan di dalam berusaha. Sifat-sifat tersebut dalam kewirausahaan tercermin dalam empat konsep utama yaitu : daya inovasi, keberanian menanggung resiko, keutuhan untuk berpretasi dan semangat kerja. Keempat konsep inilah yang dapat diukur dalam menentukan minat seseorang untuk memasuki dunia wirausaha.

a) Daya inovasi

Daya inovasi diartikan sebagai kemampuan untuk menemukan hal-hal baru yang bermanfaat dalam proses ekonomi. Jadi merupakan ide-ide untuk mencipta dan mewujudkan sesuatu yang memiliki nilai ekonomis dan bermanfaat bagi orang banyak.

Tidak dapat dipungkiri, pada kenyataannya dunia usaha saat ini semakin banyak diminati oleh banyak orang, karena dalam dunia usaha ini terkandung harapan-harapan baru yang menjanjikan. Banyak orang yang memperebutkan dan tanpa disadari dunia usaha telah berkembang menjadi ajang persaingan.

Kemampuan untuk menemukan hal-hal yang baru, harus juga didukung adanya pengelolaan usaha yang baik. Pengelolaan usaha yang baik harus memperhatikan hal-hal berikut ini :

1. Penentuan tujuan usaha

Pengelolaan suatu usaha tanpa suatu tujuan yang jelas dicanangkan sekalipun ada nahkoda ada kompas semuanya tak berguna.

- Petunjuk jalan bagi setiap kegiatan untuk mencapai tujuan-tujuan yang dikehendaki
- Menjadi pendorong bagi yang berusaha untuk memuaskan upayanya mencapai tujuan

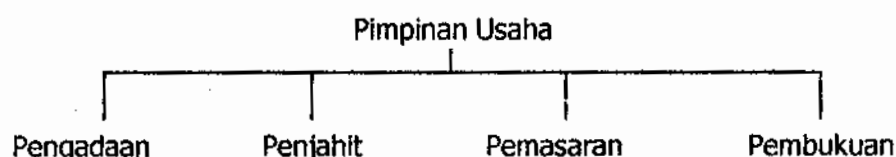
2. Rencana Usaha

Atas dasar tujuan yang disetujui dibuat suatu rencana kegiatan. Rencana itu disusun sedemikian rupa agar kegiatan yang dijalankan itu terus dan mampu untuk menuju tujuan. Untuk membuat rencana kita perlu memperhatikan :

- Hal-hal apa yang kita miliki : tenaga, uang, materi untuk menjalankan usaha
- Hal-hal apa yang perlu kita cari dari luar (uang, tenaga, materi)
- Hal-hal apa yang kita perlukan untuk menjalankan usaha peraturan pemerintah yang berlaku, ijin usaha , pajak, dan sebagainya.

3. Organisasi

Organisasi ini disusun berdasarkan kegiatan pokok yang telah dirumuskan dalam rencana. Sesudah itu dibagi tugas dan tanggung jawab diantara keluarga untuk menjalankan tugas-tugas tersebut. Sehingga untuk usaha penjahitan organisasi dapat tersusun sebagai berikut :



4. Pengarahan

Dalam suatu usaha kecil yang sifatnya keluarga pengarahannya bisa dilakukan setiap waktu dengan pertemuan bersama. Pengarahan termasuk pula mengingatkan agar setiap orang melakukan usaha dalam bidangnya. Sebaik mungkin, agar usaha bersama bisa berhasil.

5. Menilai hasil usaha

Menilai hasil usaha penting untuk perkembangan usaha dalam arti apakah rencana yang dirancang dikerjakan atau dilaksanakan. Bila ada kesulitan-kesulitan, perlu dibahas apa yang menjadi penyebabnya dan bagaimana memperbaikinya.

b) Keberanian Menanggung Resiko

Manusia hidup bukan hanya disini dan kini, tetapi juga untuk masa depan, masa yang penuh ketidakpastian. Karena masa depan yang tidak pasti ini, kita sebagai pengusaha diperhadapkan pada resiko-resiko karena ketidakpastian tersebut. Pengusaha yang berminat untuk mengembangkan usaha hendaknya bersedia/mampu menanggung resiko tersebut. (kebakaran, kerugian, dll). Ketidakpastian/ resiko yang akan timbul dapat dikurangi dengan jalan :

1. Memiliki usaha yang tidak berkaitan erat dengan musim.
2. Mengurangi penggunaan tenaga manusia dan lebih banyak menggunakan mesin.
3. Mengasuransikan resiko-resiko itu kepada perusahaan lain dengan jalan bekerja sama dengan perusahaan asuransi.
4. Membagi resiko kepada pemegang saham, penanam modal atau sesama pengusaha (koperasi).

Usaha mengurangi resiko ketidakpastian dapat juga dilakukan dalam bidang produksi maupun dalam pemasaran hasil. Secara sederhana resiko ketidakpastian dalam bidang produksi dapat dilakukan dengan jalan menjaga kelangsungan bahan (baku dan pelengkap), modal cukup, prasarana memadai dan tenaga siap pakai bila :

1. Hasil diusahakan adalah barang jadi
2. Kualitas terjamin
3. Pelayanan memuaskan

Usaha untuk mengurangi ketidak pastian dan memperkecil resiko telah lama diusahakan oleh pengusaha-pengusaha kita. Berbagai cara bisa dipilih tergantung pada jenis usaha, jenis resiko yang diatasi, lingkungan yang mempengaruhi dan tergantung kondisi pengusaha itu sendiri.

Berbagai usaha tersebut :

1. Tumpang Sari (kaitan hasil)

Usaha yang bermacam-macam agar resiko gagal dari suatu usaha bisa ditumpang oleh usaha lain. Tumpang sari dipilih yang saling membantu tidak saling mengganggu. Usaha ini dilakukan untuk menghadapi resiko pada waktu tertentu. (misal) (a). Usaha penjahitan, menerima obras, menjual pakaian-pakaian jadi. (b) Usaha bengkel dengan menjual bensin.

2. Tumpang gilir (kaitan waktu)

Berbagai usaha dilakukan untuk memelihara kelangsungan waktu. Agar setiap waktu ada hasil yang bisa dipetik. Misal :

- (a) Menjalankan usaha penjahitan, pada saat sepi, bekerja/menjahit pada penjahit lain yang sudah besar
- (b) Menjalankan usaha bengkel sendiri, pada saat sepi bekerja membantu usaha perbengkelan pengusaha lain yang lebih besar.

Usaha-usaha diatas sering disebut "Manajemen kaki bebek", beberapa jeriji dikaitkan dengan selaput supaya tidak masuk dalam air/lumpur. Manajemen membagi resiko dengan banyak dilakukan dengan meniru usaha lain yang telah berhasil. Usaha ini perlu memperluas posisi pengusaha, antar pengusaha akan bersaing dalam menghadapi pembeli. Untuk mengatasi resiko renteng ini perlu penompang, tidak hanya untuk membagi resiko akan tetapi untuk menghadapi bersama, agar resiko secara total berkurang. Usaha tersebut dapat dilakukan dengan membentuk koperasi.

Menghadapi resiko dan ketidak pastian secara bersama antar pengusaha. Kerjasama itu digunakan untuk membagi jenis resiko. Kelangsungan ketersediaan bahan pakai, tenaga, transport dan proses produksi ditanggung oleh usaha yang ditunjuk. Kerja sama yang kedua membagi besar/ jumlah resiko, dimana bersama-sama pengusaha menghadapi para pembeli. Usaha koperasi disamping digunakan untuk menghadapi tantangan/masalah dari luar, juga dapat digunakan untuk membina anggota koperasi sendiri (pembinaan di dalam), agar terjamin adanya kepastian dalam berproduksi dan pemasaran. Koperasi untuk mengurangi resiko juga dapat digunakan/dijadikan prasarana yang mantap terhadap proses produksi dan pemasaran. Koperasi dalam pemasaran lebih bertugas untuk menjamin tentang kepastian/ kestabilan.

Kerinduan untuk berprestasi :

"Hanya ada dua tragedi di dunia ini, kesatu adalah tidak memperoleh apa yang diinginkan, sedangkan yang kedua adalah memperoleh apa yang tidak diinginkan". (Oscar Wilde).

Sikap merupakan hasil belajar yang didapat dari pengalaman. Tidak dibawa sejak lahir. Melainkan dibentuk dan dipelajari sepanjang perkembangan orang itu. Sikap berwiraswasta ini mengandung perasaan dan motivasi untuk selalu meningkatkan prestasi usaha. Konsekwensinya seorang wiraswasta harus selalu menyayangi obyek-obyek baru dalam bisnis.

Apa yang dinamakan berprestasi adalah mampu mencapai apa yang diinginkan/ dituju sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan atau bahkan lebih dari itu.

Kalau kita melihat apa yang dikatakan Oscar Wilde diatas, siapa yang mau memperoleh salah satu dari padanya ? Siapa yang mau gagal ? Siapa yang mau kecewa ? Tidak seorangpun. Semua orang yang ada dimuka bumi ini apa yang dikerjakan berhasil. Namun perasaan tidak puas, kecewa dan gagal.

Kegagalan dalam suatu usaha merupakan hal yang lumrah. Celaknya kegagalan ini menjadikan sebagian besar orang yang sedang berusaha untuk maju jadi enggan untuk bangun kembali. Seolah-olah kejatuhan itu adalah akhir dari segalanya. Ini sangat tidak benar, seharusnya seorang wiraswasta

menjadikan kegagalan tersebut menjadi cambuk untuk maju terus dan berusaha lebih giat.

Memberlakukan kegagalan sebagai sesuatu kewajaran, merupakan sikap yang harus dimiliki seorang wiraswasta. Kegagalan hanyalah sukses yang tertunda saja, yang penting adalah bagaimana bisa mengubah kegagalan yang hanya terjadi sekali-kali itu menjadi sebuah keberhasilan yang menyenangkan. Seorang wiraswasta harus tidak kapok, tetapi senantiasa mempunyai kerinduan untuk berhasil. Yang ada dalam benaknya hanyalah "melangkah maju" dan bukan "diam".

Jatuh memang sakit, malu lagi tetapi apakah harus diam saja dalam kejatuhan ? tentu tidak ! Harus bangun dan meneruskan perjalanan. Dan sambil berjalan mengoreksi diri sendiri, kenapa saya bisa jatuh ? Karena itu ntuk selanjutnya saya harus memperhatikan jalan dan hati-hati. Kalau jatuh dan diam saja, mana mungkin bisa sampai tujuan? Seorang wiraswasta harus selalu punya keinginan untuk bangun dari kejatuhan dan meneruskan perjalanan.

Keberhasilan seseorang dalam menjalankan usahanya adalah karena dia mau belajar dari kegagalan, tidak mudah putus asa dan selalu rindu untuk berprestasi. Kegagalan bukan penghalang. Hanya mereka mau menerima kesukaran dengan ramah, akan bertumbuh secara kaya oleh kehilangan-kehilangan mereka dan menemukan kehidupan baru di dalamnya.

Setiap pengusaha yang berhasil pasti pernah mengalami kegagalan. Contohnya : Ayam goreng Mbok Berek, sebelum besar seperti sekarang ini dulunya sering merugi, tetapi karena keuletan pengelolanya menjadi besar seperti sekarang.

Kesuksesan yang sejati akan tercapai kalau berhasil mengatasi ketakutan tidak sukses. Cara berpikir seperti ini akan mendorong orang untuk lebih giat, lebih percaya diri dalam berusaha, dan tidak takut gagal. Percaya bahwa sebenarnya mampu berbuat lebih dan rindu untuk melakukannya.

c) Semangat Kerja

Ada falsafah juga mengatakan bahwa orang hidup ada tiga syaratnya untuk berhasil, yaitu : sehat adalah syarat utama untuk bekerja. Kenyang adalah

syarat kedua, karena jika perut lapar, badan jadi lemas dan berarti tidak sehat lagi. Tekad dan semangat adalah faktor penggerak bagi sehat dan kenyang.

Keberhasilan seseorang dalam hidup ditentukan oleh tiga hal tadi. Tetapi yang paling berperan adalah tekad dan semangat. Orang boleh sehat dan kenyang, tetapi kalau tidak ada semangat kerja maka yang terjadi adalah hanya "klelat-klelet" dan tidak menghasilkan apa-apa.

Kehidupan dunia usaha sekarang mau tidak mau akan selalu diperhadapkan pada persaingan. Dengan kata lain dunia "berebut". Sesuatu yang sedikit diperebutkan oleh orang banyak. Orang tidak mau bekerja tidak akan memperolehnya, walaupun dia berharap/ingin mendapatkannya. Karenanya untuk mencapai keberhasilan usaha hanya dengan yang sungguh-sungguh dalam arti kerja keras, kerja yang didorong oleh semangat yang tinggi, bukan untuk mereka yang suka santai-santai dan hanya "manut" saja.

Semangat kerja adalah salah satu sifat kejiwaan yang sangat erat hubngannya dengan faktor-faktor kepuasan kerja, kegairahan kerja, keinginan untuk mempertinggi hasil kerja. Semuanya ini akan didapat bila dirinya ada rasa tanggung jawab dan rasa memiliki, sehingga hidup matinya seolah-olah ada pada usaha yang dijalankannya.

Menjalankan usaha dengan pikiran hanya sebagai "tugas" sangat tidak cocok ada dalam diri seorang wiraswasta. Yang harus ada dalam seorang wiraswasta dalam menjalankan usahanya adalah bekerja dengan semangat yang tinggi di mana semangat yang tinggi ini mendorong orang melakukan usahanya sebagai suatu kewajiban atau lebih tepatnya "kewajaran". Semangat kerja yang tidak setengah-setengah. Semangat yang timbul dari dirinya sendiri, bukan dipaksakan dari orang lain.

Keunggulan prestasi seorang wiraswasta dalam menjalankan usahanya yang tidak kenal lelah dan anyu rangsangan yang menimbulkan rasa puas terhadap pekerjaan. Wiraswasta seperti ini selalu meningkatkan produktivitasnya, karena ia merasa satu kesatuan atau bagian yang tidak terpisahkan dari usaha yang dikerjakannya.

Semangat kerja yang tinggi tidak akan membawa kemajuan dan keberhasilan bila tidak dibarengi dengan kemampuan dan ketrampilan yang

memadai dalam mengerjakan sesuatu. Artinya kemauan saja tidak cukup untuk membawa kepada keberhasilan usaha, harus ada ketrampilan dan kemampuan untuk melaksanakan usaha itu.

Lain dari itu kemampuan untuk bekerja juga harus ditunjang dengan pemikiran yang jauh ke depan. Melihat ada apa di depan sana dan bersemangat untuk mencapainya. Bukan hanya bersemangat untuk mengerjakan yang ada sekarang. Suatu usaha akan sukar berkembang kalau pengusahanya hanya "nrimo ing pandum" dan cepat berpuas diri. Contohnya apa yang dikatakan seorang wiraswasta yang berhasil yaitu HONDA, yang mendasarkan kunci suksesnya pada kata-kata : "Apa yang kami kejar adalah produk baru yang populer di mata konsumen. Sejak berdirinya perusahaan, kami senantiasa bekerja untuk menaklukkan dunia". Terdengarnya muluk-muluk, tetapi dengan yang muluk itu menjadi dorongan yang kuat untuk mencapainya. Dan kenyataannya Honda sekarang merajai dunia sepeda motornya sampai mobil balapnya.

Semangat kerja yang tinggi menjadikan sesuatu yang baru dan menguntungkan. Semangat kerja yang tinggi mampu menjadikan orang berani untuk menanggung resiko. Semangat kerja yang tinggi mampu menjadikan orang selalu rindu untuk melakukan sesuatu dengan lebih baik. Singkat kata semangat yang tinggilah yang menjadikan usaha seseorang menuju kepada keberhasilan.

B A B III

PRIBADI WIRAUSAHA

3.1. SIFAT-SIFAT YANG PERLU DIMILIKI WIRAUSAHA

Wirausahwan haruslah seorang yang mampu melihat masa depan yaitu dapat berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. Untuk menjadikan wirausahawan yang handal seseorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut (BN. Manbun, 1993 :63).

Ciri-Ciri :

Watak :

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------------------|
| • Percaya Diri | - Kepercayaan (keteguhan) |
| | - Ketidak tergantungan, kepribadian mantap |
| | - Optimisme |
| • Berorientasi Tugas dan Hasil | - Kebutuhan atau Haus akan prestasi |
| | - Berorientasi laba atau hasil |
| | - Tekun dan tabah |
| | - Tekad, kerja keras, motivasi |
| | - Energik |
| | - Penuh inisiatif |
| • Pengambil resiko | - Mampu mengambil resiko |
| | - Suka pada tantangan |
| • Kepemimpinan | - Mampu memimpin |
| | - Dapat bergaul dengan orang lain |
| | - Menanggapi saran dan kritik |
| • Keorisinilan | - Motivatif (pembaharuan) |
| | - Kreatif |
| | - Fleksibel |
| | - Banyak sumber |
| | - Serba Bisa |
| | - Mengetahui banyak |
| • Berorientasi ke masa depan | - Pandangan ke depan perspektif |

3.1.1. Percaya Diri

Sifat utama dimiliki oleh wirausaha dimulai dari pribadi yang mantap, tidak mudah terombang ambing oleh pendapat dan saran dari orang lain tetapi saran orang lain perlu di pakai sebagai masukan untuk dipertimbangkan kemudian anda harus memutuskan segera. Orang yang tinggi rasa percaya diri menunjukkan orang yang sudah matang jasmani dan rohani. Karakteristik kematangan seseorang adalah dapat ditunjukkan dari sifat yang tidak tergantung pada orang lain, memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat atau opini orang lain tetapi dia mempertimbangkan secara kritis, emosional sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan naik pitam, tingkat sosial tinggi, mau menolong orang lain dan yang lebih tinggi ialah kedekatan dengan khaliq sang pencipta Allah SWT. Diharapkan wirausahawan seperti ini betul-betul dapat menjalankan usahanya secara mandiri, jujur dan disenangi semua relasinya.

3.1.2. Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

Orang ini tidak mengutamakan prestise dulu, prestasi kemudian. Akan tetapi ia cinta/ tertarik pada prestasi baru kemudian setelah berhasil, prestasinya akan naik. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika kita berusaha menyingkirkan prestise. Kita akan mampu bekerja keras, enerjik, tanpa malu dilihat teman, asal yang kita kerjakan itu pekerjaan halal.

3.1.3. Pengambilan Resiko

Anak muda senang tantangan. Ciri-ciri ini kalau dibawa ke dalam wirausaha yang juga penuh dengan resiko dan tantangan seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku dan sebagainya. Namun semua tantangan harus dihadapi dengan penuh perhitungan. Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalan terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya.

3.1.4. Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan memang ada dalam diri masing-masing individu sekarang, sifat kepemimpinan sudah banyak dipelajari dan dilatih, ini tergantung kepada masing-masing individu dalam menyesuaikan diri dengan organisasi atau orang yang ia pimpin. Pemimpin yang baik harus mau menerima kritik dari bawahan, ia harus bersifat responsif.

3.1.5. Keorisinilan

Sifat orisinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Yang dimaksud orisinil ialah tidak hanya mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Orisinil tidak berarti baru sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru atau keintegrasian dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melakukan sesuatu yang baru. Bobot kreativitas orisinil suatu produk akan tampak sejauh manakah ia berbeda dari apa yang sudah ada sebelumnya.

3.1.6. Berorientasi ke Masa Depan

Seorang wirausaha haruslah prespektif, mempunyai visi ke depan apa yang hendak ia lakukan, apa yang ingin ia capai? Sebab sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara, tetapi untuk selamanya, oleh sebab itu, faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh ke depan. Untuk menghadapi pandangan jauh ke depan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

Konsep 10 D dari Bygrave

1. Dream Seseorang wirausaha mempunyai visi keinginan terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya. Yang paling penting adalah dia mempunyai kemampuan untuk mewujudkan impiannya tersebut

UPT-PUSTAK-UNDIP

2. Decisiveness Seorang wirausaha bekerja dengan cepat dan tepat. Mereka membuat keputusan dengan cepat dan penuh perhitungan
3. Doers Seorang wirausaha setelah membuat keputusan maka akan langsung menindak lanjuti mereka tidak mau menunda kesempatan yang dapat dimanfaatkan
4. Determination Seorang wirausaha melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian. Rasa tanggung jawabnya tinggi dan tidak mau menyerah walau dihadapkan pada halangan dan rintangan yang sulit diatasi
5. Dedication Semua perhatian dan kegiatan dipusatkan semata-mata untuk kegiatan bisnisnya bahkan kadang-kadang dia mengorbankan waktu dengan keluarga, bekerja tidak mengenal lelah.
6. Devotion Kegemukan atau kecintaan dengan pekerjaan bisnisnya dan produk yang dihasilkannya. Hal ini yang mendorong mencapai keberhasilan yang sangat efektif untuk menjual produk yang ditawarkannya
7. Details Seorang wirausaha sangat memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci. Dia tidak mau mengabaikan faktor-faktor kecil tertentu yang dapat menghambat kegiatan usahanya
8. Destiny Seorang wirausaha bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapai. Dia merupakan orang yang bebas dan tidak mau tergantung kepada orang lain
9. Dollars Wirausaha tidak sangat mengutamakan mencapai kekayaan. Motivasinya bukan memperoleh uang akan tetapi uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya. Mereka berasumsi jika mereka sukses berbisnis maka mereka pantas mendapat laba, bonus, hadiah.
10. Distribute Wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya terhadap orang-orang kepercayaan yang kritis dan mau diajak untuk mencapai sukses dalam bidang bisnis.

Beberapa kelemahan wirausaha Indonesia :

Heidjrahman Ranu Pandojo (1982 :16) menulis bahwa sifat-sifat kelemahan orang Indonesia bersumber pada kehidupan penuh raga, dan kehidupan tanpa pedoman dan tanpa orientasi yang tegas. Lebih rinci kelemahan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Sifat mentalitet yang meremehkan mutu
2. Sifat mentalitet yang suka menerabas
3. Sifat tak percaya kepada diri sendiri
4. Sifat tidak berdisiplin murni
5. Sifat mentalitet yang suka mengabaikan tanggung jawab yang kokoh

3.2. KEPRIBADIAN , TEMPERATUR DAN WATAK

3.2.1. Kepribadian Wirausahawan

Kepribadian seseorang tidak persis sama dengan kepribadian orang lain. Kepribadian ini sangat unik. Kepribadian dalam bahasa Inggris disebut "personality" merupakan keseluruhan kualitas psikis yang diwarisi atau diperoleh yang khas pada seseorang yang membuatnya unik. Seorang wirausaha adalah seorang yang memiliki kepribadian yang produktif yaitu kegiatan yang menimbulkan atau meningkatkan kegunaan (*utility*). Kita mengenal beberapa macam kegunaan yaitu kegunaan tempat, waktu, bentuk dan kepemilikan. Gelmore menyatakan bahwa pribadi yang produktif adalah individu yang menghasilkan kontribusi kontribusi bermanfaat bagi lingkungannya, dia imajinatif dan inovatif, bertanggung jawab dan kesponsif dalam hubungan dengan orang lain. Seorang yang produktif ini adalah individu yang matang (*maturity*). Ciri-ciri pribadi yang matang ialah :

1. Tidak banyak tergantung pada orang lain
2. Memiliki rasa tanggung jawab, untuk itu ia harus senang berinteraksi, bergaul, toleransi, terbuka sesama teman. Dia harus memiliki rasa simpati menolong orang lain yang membutuhkan pertolongan
3. Obyektif dan kritis tidak asal menerima isu

4. Emosinya stabil
5. Sosialbility artinya dalam lingkungan yang cocok ia akan tampil kedepan. Dalam lingkungan yang tidak cocok, ia akan menjaga jarak
6. Keyakinan agama, aspek yang paling tinggi dalam jenjang kematangan yang dicapai seseorang yaitu pengalaman akan pertolongan dan kekuasaan Allah SWT

3.2.2. Temperamen Wirausahawan

Istilah temperamen menunjukkan cara bereaksi atau bertingkah laku yang bersifat tetap. Hippocrates membedakan 4 macam temperamen :

1. Choleric dapat disamakan dengan api, panas, cepat dan kuat = gampang marah
2. Sanguine dapat disamakan dengan udara, panas dan lembah, cepat dan lemah = terlalu optimis
3. Melancholic disimbolkan dengan bumi, dingin, kering, lemah dan kuat dan pendiam. Jadi tipe ini kuat dalam kelemahannya yang bersifat pendiam
4. Phlegmatic simbolnya air, dingin, lambat dan lemah (*too slow*)

Berbagai temperamen diatas tidak dapat dikatakan ini jelek, itu bagus. Temperamen ini akan diimbangi oleh watak. Seorang bertemperamen choleric cara bereaksinya sangat cepat, apabila ia berwatak produktif dan pencinta keadilan, maka ia akan mencintai dan berlaku adil. Tetapi bila wataknya sadistik maka ia cepat menganlaya dan merusak.

3.2.3. Watak wirausahawan

Menurt ahli psikologi sifat-sifat watak dapat disamakan dengan sifat tingkah laku (*behavior*). Sedangkan menurut *socio* psikologis manusia selalu berhubungan dengan sesamanya, berhubungan dengan alam dan berhubungan dengan dirinya sendiri. Cara manusia berhubungan itu bermacam-macam, senang, marah, kasihan, benci, sayang, cinta, bekerja sama, bersaing dan sebagainya. Dengan segala cara berhubungan itu, manusia berusaha menyesuaikan diri, mencoba berorientasi dengan sesame, dengan alam bahkan

dengan diri sendiri. Watak dibentuk oleh pengalaman semasa kanak-kanak dan dapat berubah pada batas-batas tertentu karena mendapatkan pengalaman yang baru.

Seorang wirausahawan yang sukses, salah satu kuncinya adalah mempunyai kepribadian yang menarik. Dengan melihat adanya kekuarangan yang terdapat pada dirinya, ia harus belajar dari sesama manusia atau lingkungannya. Bakat seorang wirausaha akan bertambah dan berkembang berkat pengetahuan, pengalaman yang diperoleh dari hasil interaksi dengan lingkungannya. Faktor-faktor yang dapat dipelajari untuk mengembangkan bakat yang kita miliki antara lain :

1. Pikiran, dengan mengasah pikiran diharapkan daya ingat menjadi tajam dan kreatif berwujud menjadi cepat berpikir, sistematis dan terarah pada tujuan disamping kemungkinan bertambahnya pengetahuan
2. Perasaan, akan berkembang menjadi cepat dan leluasa, memiliki jiwa besar, sehingga tumbuh energi yang agresif, berani, sabar, penuh perhitungan dalam menguji perasaan orang lain
3. Pertimbangan, seorang wirausahawan perlu mempunyai kecakapan untuk memberikan pertimbangan kearah proses lancarnya pembicaraan. Wirausahawan harus dapat memberikan keterangan pada relasinya secara jelas dan menarik, meyakinkan, dapat menjawab dengan tepat dan memuaskan
4. Sikap, setiap keputusan yang diambil dapat memuaskan kedua belah pihak sehingga hubungan dengan relasinya semakin harmonis. Sikap yang serius dibubuhi dengan humor pada tempatnya, maka seorang wirausahawan sudah menempatkan dirinya untuk mendapat perhatian

Dengan demikian wirausaha yang dapat membuka hati dan pikirannya lebar-lebar dalam menerima tambahan pengetahuan, kecakapan dan ketrampilan akan terbentuk pribadi yang betul-betul teruji dan menyenangkan.

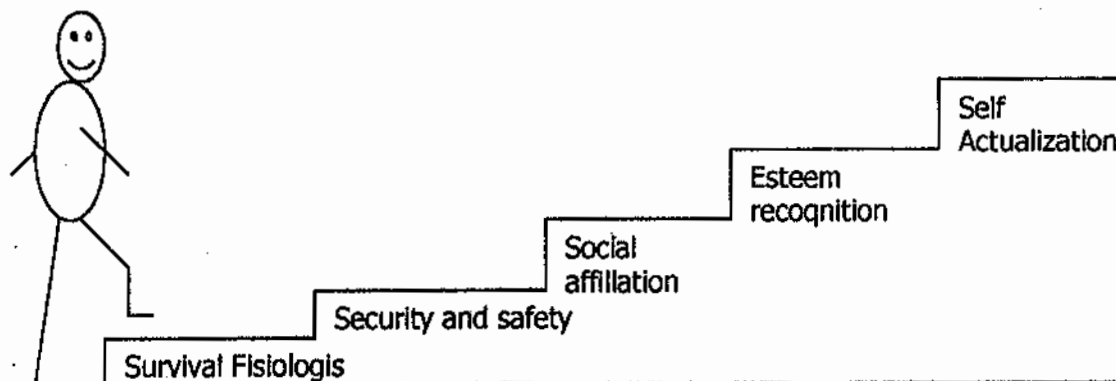
3.3. MENGERAKKAN MOTIVASI

Pada dasarnya setiap manusia mempunyai potensi dalam dirinya. Potensi kemampuan yang ada dalam diri manusia tersebut kadang-kadang dapat berkembang dengan baik, namun kadang-kadang tidak berkembang dan tetap berada dalam diri manusia. Tidak berkembangnya motivasi ini disebabkan karena seseorang tidak mengenali dirinya sendiri, dan ini berarti ia tidak mengenali potensi apa yang dapat dikembangkan dari dalam dirinya. Usaha untuk mengenali motivasi yang dimiliki adalah merupakan usaha pengembangan diri. Terutama pengembangan diri sebagai wirausaha yang mandiri dan berprestasi. Untuk itu dalam modul ini akan dibahas secara singkat pengertian motivasi yang perlu diketahui dan ciri-ciri orang yang berkeinginan untuk berprestasi tinggi.

3.3.1. Pengertian Motivasi

Motivasi merupakan faktor pendorong atau penggerak untuk bertindak laku. Oleh karena itu motivasi berperan penting dalam kehidupan manusia sehari-hari. Menurut Abraham Maslow, motivasi adalah manifestasi dari apa yang disebut kebutuhan. Manusia mempunyai kebutuhan-kebutuhan yang dikelompokkan dalam 5 jenjang kebutuhan yaitu : kebutuhan fisiologis, kebutuhan keselamatan dan keamanan, kebutuhan sosial atau kebutuhan rasa kemasyarakatan, kebutuhan penghargaan, kebutuhan mengembangkan diri. Motivasi lain dengan motif, sebab motif adalah kebutuhan yang mempunyai daya kekuatan tinggi. Namun tingkat daya kekuatan motif bisa menurun karena : (a) Kepuasan telah terpenuhi dan (b) Adanya rintangan. Rintangan yang ada akan menimbulkan bermacam-macam perilaku usaha untuk mengatasinya.

Jenjang motivasi seseorang dapat digambarkan sebagai berikut :



3.3.2. Motif Sosial

Sesuai dengan kebutuhan yang beraneka ragam, maka manusia memiliki bermacam-macam motif. Motif tersebut berhubungan dengan dirinya sebagai makhluk biologis, dan sebagai manusia sosial.

Motif sosial bermacam-macam, tetapi ada tiga motif sosial yang paling menonjol yaitu :

a) Motif afiliasi : yaitu motif yang akan mengarahkan tingkah laku seseorang dalam berhubungan dengan orang lain. Ciri-cirinya :

- keinginan untuk berhubungan secara bersahabat sejajar/horizonta
- keinginan menjalin/ memulihkan hubungan baik/sahabat
- perasaan khawatir/sedia atas terputusnya hubungan-hubungan baik
- keinginan untuk berkumpul dengan anggota-anggota keluarga sendiri

Orang-orang yang mempunyai motif ini biasanya adalah seorang teman yang baik, mempunyai perhatian yang besar pada diri orang lain, menghayati persoalan-persoalan orang lain sebagaimana ia menghayati dirinya sendiri. Toleransinya cukup besar, ia akan puas bila dapat membina kelestarian suatu usaha bersama-sama dengan orang lain.

b) Motif kekuasaan, yaitu motif yang menyebabkan seseorang ingin menguasai atau mendominasi orang lain. Ciri-cirinya adalah :

- perbuatan/ minat untuk mempengaruhi/memerintah seseorang
- pelaksanaan hubungan vertikal
- kebanggaan akan reputasi atau posisinya

Seseorang yang mempunyai motif seperti ini tidak pernah memperdulikan perasaan orang lain. Mereka memberikan bantuan pada orang lain dengan harapan agar orang lain itu mengagumi dan menghormatinya.

c) Motif berprestasi, adalah motif yang mengarahkan tingkah laku seseorang dengan meniti beratkan tercapainya suatu prestasi tertentu.

Motif ini berhubungan dengan pekerjaan yang berprestasi, dan pikirannya adalah hanya usaha, perjuangan agar ia dapat mencapai suatu prestasi. Ciri-cirinya adalah :

- suka memikul tanggung jawab pribadi dalam pemecahan suatu persoalan
- cenderung mengambil tantangan (resiko yang diperhitungkan)

- selalu menggunakan umpan balik untuk menilai sesuatu
- merasa dikejar waktu
- mengejar sesuatu dengan kreatif dan selalu ingin maju
- menyukai situasi yang serba mungkin lebih, dan suasana kerja yang memberikan bermacam-macam alternatif
- melakukan penelitian berbagai macam hal untuk mendukung kemajuan usahanya
- mencari kesempatan dan tidak menunggu sampai kesempatan itu datang
- berhubungan dengan orang lain bukan hanya untuk pesahabatan, tetapi juga untuk memperoleh pengetahuan

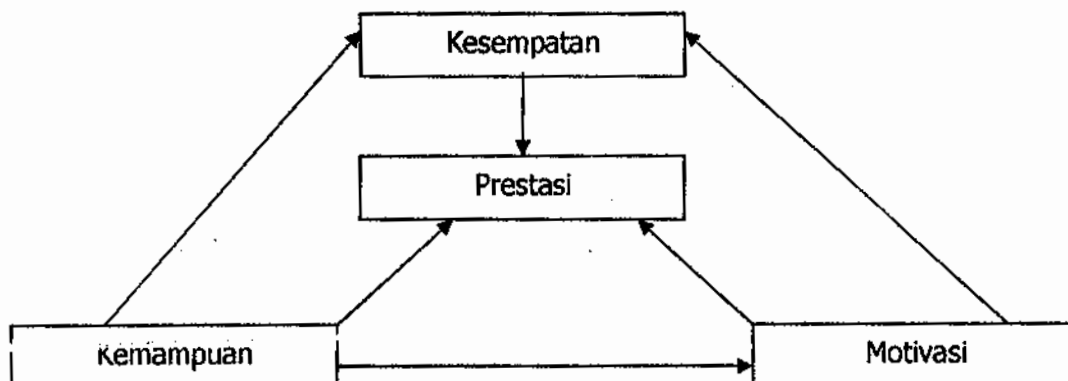
3.3.3. Meraih Prestasi

Meraih prestasi atau kesuksesan tidaklah mudah. Memutuskan untuk berwirausaha berarti memutuskan untuk siap menghadapi tantangan dan ancaman yang setiap waktu mengintai untuk menggagalkan usaha yang dilakukannya. Sebagai seorang wirausahawan yang baik, mereka akan selalu berusaha mempertimbangkan agar kegagalan yang mungkin akan dihadapinya tidaklah terlalu merugikan atau bahkan menghancurkan usahanya.

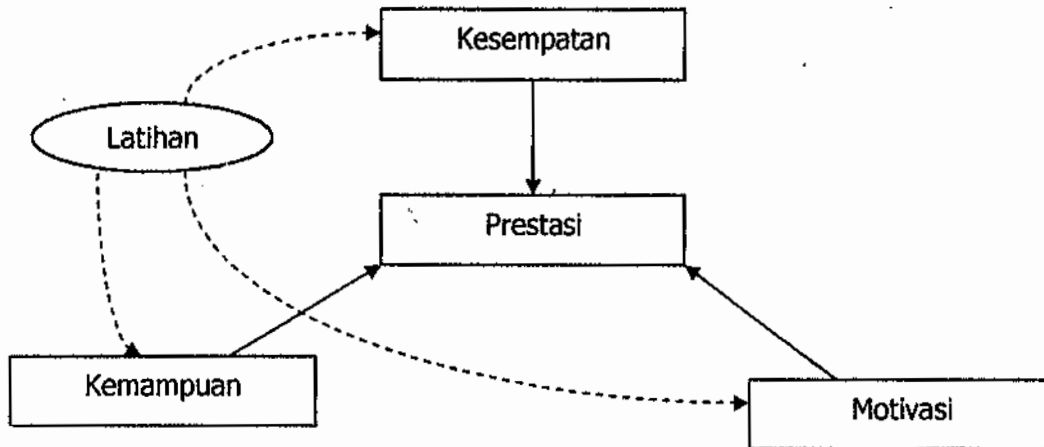
Prestasi dipengaruhi oleh tiga faktor. Untuk itu ketiga faktor ini perlu dipertimbangkan agar seseorang dapat meraih prestasi yang tinggi. Faktor-faktor tersebut saling mempengaruhi dan saling berhubungan yaitu :

- Motivasi
- Kemampuan
- Kesempatan

Hubungan ketiga faktor ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Sedangkan pengaruh latihan terhadap motivasi dan kemampuan dapat digambarkan sebagai berikut :



Kesempatan, kemampuan dan motivasi mempengaruhi latihan. Baik kemampuan dan motivasi dapat dikembangkan maupun ditingkatkan melalui latihan. Keadaan tersebut ditunjukkan dengan adanya garis putus-putus pada gambar. Dengan meningkatnya kemampuan dan motivasi, berarti latihan akan memberi dampak yang positif pula terhadap kesempatan, sehingga kesempatan berwirausaha dapat dikembangkan lebih baik lagi.

3.3.4. Meningkatkan Kekuatan Motif

Perilaku bisa berubah bilamana kebutuhan yang ada meningkat sedemikian rupa, sehingga menjadi kekuatan kebutuhan tertinggi. Tingkat keuangan kebutuhan berputar saling mengganti. Misalnya pada suatu saat orang merasa lapar, akan tetapi kebutuhan ini melemah setelah dipenuhi. Akan tetapi perasaan lapar ini bisa bangkit kembali ketika dari lingkungan tercium aroma yang membuat lapar meningkat kembali. Pada suatu saat orang bisa saja mempunyai kebutuhan yang bermacam-macam. Misalnya lapar, haus, lelah dan mengantuk. Orang tersebut bisa memilih makan, minum, istirahat atau tidur. Kebutuhan ini berputar dan saling berganti dari waktu ke waktu.

Karena terbukti ada hubungan antara motif, tujuan dan kegiatan. Motif dengan kekuatan tertinggi mendorong adanya perilaku, yaitu serangkaian sikap dan kegiatan yang mengarah pada pencapaian tujuan. Jika seseorang gagal mencapai tujuan berarti orang tersebut tidak bisa menikmati hasil kegiatan.

tujuan. Misalnya motif seseorang mencari kebutuhan memuaskan rasa lapar, maka tujuannya adalah makanan. Tingkat mencari makanan ini berbeda dari waktu ke waktu dan dari orang ke orang. Misalnya dalam keadaan perang orang merasa puas kalau memperoleh tiwul, tetapi di masa damai orang mencari makan roti dan keju baru merasa puas. Tetapi miskin berusia dengan sesuap nasi pun merasa bersyukur.

Pemahaman terhadap kebutuhan dan motif dalam diri manusia sangat dibutuhkan oleh setiap wirausahawan untuk lebih mengenali diri sendiri. Selain itu pemahaman tersebut juga sangat dibutuhkan oleh setiap calon pemimpin dan wirausahawan untuk mempengaruhi perilaku orang lain melalui motif, kebutuhan dan tujuan. Melalui pemahaman terhadap motif dalam diri sendiri, manusia dapat mengetahui motif apa yang perlu dikembangkan dalam dirinya agar dapat mencapai sukses yang diharapkan. Meningkatkan kekuatan motif dapat dilakukan setelah pemahaman terhadap motif dalam diri sendiri diperoleh dan kemudian mengembangkan motif melalui latihan latihan yang terarah.

3.3.5. Memotivasi orang lain

Wirausahawan merupakan motivasi bagi karyawan yang berhasil. Motivasi yang paling berhasil adalah mereka yang mempunyai orientasi tinggi. Berikut ini beberapa metode yang digunakan oleh wirausahawan berorientasi tinggi :

1. Bangun harga diri karyawan. Umumnya semakin tinggi harga diri para karyawan semakin baik prestasi mereka dalam menyelesaikan tugas. Bangunlah keyakinan diri sendiri karyawan anda dengan jalan memuji pekerjaan mereka yang baik dan tunjukkan bahwa anda mengharapkan usaha yang terbaik dari mereka.
2. Berilah informasi, coba beritahukan kepada staf anda apa yang ingin anda capai. Komunikasi yang baik dalam organisasi sangat penting. Staf anda harus mengetahui tidak saja pekerjaan apa yang ingin anda capai, melainkan juga mengerti bagaimana itu harus dicapai.
3. Delegasikan kekuasaan dan tanggung jawab. Pemimpin yang baik tahu bagaimana mendelegasikan kekuasaan dan tanggung jawab. Sebagai

pemimpin anda harus mampu percaya pada orang lain untuk mencapai tujuan anda. Sekali staf anda terbukti mampu, mereka harus diberi kebebasan untuk mengambil keputusan, menerapkan tindakan, berbuat salah, mengambil tindakan korelatif dan mencapai sasaran tanpa penyediaan terus menerus dari anda. Setiap karyawan adalah harta yang berharga bagi organisasi dan seorang pemimpin harus menggunakan harta manusiawi ini sepenuhnya.

4. Membina kontak. Gunakan kemampuan kepemimpinan anda untuk membina kontak pribadi dengan kolegan dekat anda,. Ingatlah ciri-ciri pribadi, kemampuan dan potensi mereka. Melalui kontak pribadi ini anda akan mampu memanfaatkan bakat-bakat setiap orang dengan sangat efisien.
5. Analisislah problemnya, bukan orangnya. Pusatkan perhatian anda pada problem. Contoh , apabila juru tik anda menyerahkan surat-surat yang belum dikoreksi. Beritahukan bahwa pekerjaan haruslah diperiksa dulu sebelum diserahkan kepada anda. Rasa harga diri karyawan anda perlu dijaga dan jangan menambah problem mereka.
6. Terapkanlah prinsip pengukuhan. Berikanlah imbalan pada perilaku yang anda anggap baik, karena orang cenderung mengulangi perilaku yang diberikan imbalan. Jangan anda takut merasa terlalu banyak memberikan pengukuhan positif. Imbalan akan sangat efektif jika diberikan langsung setelah perilaku yang baik. Jika anda mendengar bahwa manajer pemasaran telah mencapai penjualan yang memecahkan rekor, panggilah staf pemasaran dan pujiilah mereka pada hari itu juga. Pastikan bahwa imbalan itu benar-benar berharga bagi para karyawan anda.
7. Jadikan seorang pendengar aktif. Mendengar secara aktif menghendaki bahwa anda memberikan umpan balik kepada lawan bicara anda secara eksplisit. Turunlah kelapangan dan cobalah sendiri. Praktekkan mendengar secara aktif dengan menjawab seperti berikut : " anda berpendapat bahwa tenaga kerja yang ada pada anda sekarang tidak cukup untuk menangani tingkat kecepatan produksi sekarang, dan bahwa kami mengharapkan terlalu banyak dari mereka".

8. Tetapkan tujuan-tujuan khusus dan tinjaulah itu secara teratur. Tetapkan tujuan-tujuan khusus yang dapat dipahami dengan jelas dan dapat diukur. Pastikan bahwa pihak-pihak yang terlibat memahami tujuan-tujuan itu dan percayalah bahwa mereka dapat mencapainya (yakni bangunlah harga diri).
9. Lakukan tindakan koreksif. Jika anda menangani aspek negatif tertentu dari prestasi seorang karyawan, anda mesti bicara empat mata dengan karyawan itu. Jangan pernah menegur seorang karyawan di depan orang lain. Jika seorang karyawan telah berbuat sesuatu yang salah, anda harus melakukan tindakan korektif, tetapi jangan sampai tindakan melukai perasaan mereka atau mempermalukan mereka, karena setiap pembicaraan dengan karyawan haruslah berakhir dengan nada positif, anda harus mengingatkan pentingnya sumbangan mereka terhadap kelancaran bisnis. Katakan kepada mereka bahwa anda menghargai pekerjaan baik yang telah mereka lakukan.

BAB IV

PELUANG USAHA / PASAR

4.1. PERUBAHAN SEBAGAI PELUANG

Ketika ekonom Perancis J.B. Say memunculkan kata *entrepreneur* 200 tahun yang lalu, telah ditegaskan bahwa tugas *entrepreneur* adalah memindahkan sumberdaya ekonomi dari kawasan produktivitas rendah ke kawasan produktivitas yang lebih tinggi dan menghasilkan produk yang lebih banyak (kita beruntung mempunyai pedomannya *entrepreneur* sebagai wiraswastawan dan *entrepreneurship* sebagai kewiraswastaan atau kewirausahaan. Banyak bahasa tidak mempunyai pedomannya termasuk bahasa Inggris).

Timbul pertanyaan berkaitan dengan ini, apakah kita telah melaksanakan *entrepreneurship* ketika memindahkan "warung foto copy" kita dari suatu tempat yang sudah jenuh ke sekitar kampus tembalang yang dapat dikatakan sedang berkembang atau menginventarisasi uang kita semula ada didepositi pada usaha wartel yang kita anggap lebih produktif? Jawabnya bisa ya atau tidak. Bisa jadi usaha sudah berjalan secara sepiut kita nilai berhasil dan menguntungkan. Kalau ini yang dilakukan, bukan wirausahawan namanya, karena tidak menciptakan kepuasan baru atau permintaan baru bagi masyarakat.

Usaha kita baru dapat dianggap mempunyai karakter kewiraswastaan apabila kita dapat mengubah atau mengerti nilai dari bisnis yang kita jalankan tersebut. Jenis produk yang dihasilkan boleh jadi sama dengan yang lain, tetapi ada nilai baru yang menempel padanya, entah itu berupa standar mutu produk yang tinggi, pelayanan yang memuaskan, ketepatan waktu, kontinuitas dsb. Nilai baru dari bisnis kita itulah yang dapat meningkatkan hasil dari sumber daya yang ada, yang memudahkan sumberdaya dari kawasan yang produktivitasnya rendah ke kawasan yang produktivitasnya tinggi. Pada akhirnya didapat bisnis ini meningkatkan jumlah pelanggan atau bahkan menciptakan pasar baru karena bisnis kita berbeda dengan yang sudah ada, punya karakter atau kekhususan tersendiri.

Dari beberapa aspek, semua bisnis baru mempunyai berbagai kesamaan. Tetapi kewirausahaan dianggap dapat melepaskan diri dari pemikiran ekonomi klasik. Ekonomi klasik mempunyai paradigma mengoptimalkan yang sudah ada, memaksimalkan perolehan dari sumberdaya dan bertujuan untuk memelihara keseimbangan. Sedangkan kewirausahaan justru selalu mencari perubahan, karena sebenarnya ketidakseimbangan yang diciptakan itu merupakan realitas dari praktek ekonomi. Dari sudut pandang sosiologis, tidak ada masyarakat yang statis. Semua masyarakat akan selalu berkembang, baik karena faktor eksternal. Wirausahawan memandang perubahan sebagai suatu yang wajar dan sehat dan memanfaatkannya sebagai peluang bisnis.

Perubahan dalam masyarakat dapat diawali dari perubahan salah satu unsur kebudayaannya yang kemudian dapat diikuti dengan perubahan unsur-unsur kebudayaan yang lain. Oleh sebab itu peluang bisnis bagi wirausahawan terbuka luas dalam berbagai aspek kehidupan. Perubahan kebutuhan pada pendidikan dapat mendorong orang berwirausaha dalam bidang pendidikan. Perubahan di bidang kesehatan memunculkan wirausaha di bidang obat-obatan, rumah sakit, bahkan pendidikan untuk paramedis, dokter, apoteker dan lain-lain. Perubahan fungsi keluarga memunculkan bisnis TPA (Tempat Penitipan Anak), Play Group, Penyaluran Pembantu Rumah Tangga, dan lain-lain

4.2. SUMBER-SUMBER INOVASI

Wirausahawan selalu berusaha menanggapi perubahan dan memanfaatkannya sebagai peluang. Bagaimana caranya? Apa yang harus dilakukan? Kunci jawabannya ada pada kata 'inovasi'. Wirausahawan harus selalu berinovasi, karena bila wirausahawan tidak berinovasi ia tidak ubahnya seperti produsen atau penjual yang lain. Ia akan melakukan apa yang sudah dilakukan oleh orang lain.

Inovasi adalah tindakan yang dapat menyebabkan suatu sumberdaya mempunyai kekuatan dan kemampuan baru dalam menciptakan kesejahteraan. Segala sesuatu baru dapat disebut sebagai sumberdaya apabila ada manfaat yang dapat diperoleh darinya sehingga dapat memberi nilai ekonomis. Wirausahawan

selalu mencari jalan untuk menciptakan kekuatan dan kemampuan baru dari sumberdaya tersebut yang pada akhirnya juga memperoleh nilai-nilai ekonomis yang baru.

Inovasi bukan sekedar penemuan (invention). Ketika roda ditemukan pertama kali, ia merupakan suatu inovasi tetapi pada tingkat yang relatif rendah karena kemanfaatannya juga rendah.. Diperlukan tenggang waktu yang lama untuk dapat menciptakan roda dengan teknologi tinggi seperti yang sekarang ini banyak dipakai orang, artinya pembuatannya kemudian menjadi massal dan industriall. Disinilah sebetulnya peran Inovasi itu, yaitu mengubah nilai roda yang pada awalnya masih sangat sederhana, menjadi sumberdaya yang sangat tinggi kemanfaatannya bagi manusia, bahkan semua orang rasa-rasanya sangat tergantung padanya. Sekali lagi inovasi bukan sekedar invention, apalagi discovery. Jepang adalah negara yang tidak banya berperan dalam invention. Tetapi dengan menggunakan teknologi yang ada, dengan cara imitasi dan modifikasi, dalam bidang teknologi jepang juga ada di barisan paling depan. Dengan cara imitasi dan modifikasi inilah Jepang dapat menciptakan berbagai jenis mobil yang tak kalah kecepatannya, kenyamanannya dan hematnya dalam penggunaan bahan bakar dan perawatan dibanding dengan mobil-mobil dari negara dimana teknologi itu berasal.. Hebatnya mobil Jepang dapat dipasarkan dengan harga yang jauh lebih murah.

Inovasi tak selalu terbatas pada bidang teknik dan teknologi. Sistem pembelian cicilan misalnya, pada awalnya merupakan inovasi dalam bidang pemasaran yang waktu itu kebanyakan masih dilakukan secara kontan. Revolusi industri telah memberikan kemungkinan untuk diciptakan mesin-mesin, terutama untuk mekanisasi pertanian, secara masal. Namun kebanyakan petani tidak sanggup membeli mesin-mesin tersebut secara kontan. Perubahan inilah yang ditangkap oleh wirausahawan sebagai peluang, sehingga terciptalah sistem pembayaran secara cicilan. Kadang-kadang inovasi yang demikian, yang kemudian kita sebut sebagai inovasi sosial, dampaknya lebih besar dari inovasi teknis. Apakah yang Anda beli ketika Anda duduk di Mc Donald? Hasil inovasi teknis atau sosial? Inovasi teknis memungkinkan McDonald menjual hamburger dengan standar mutu yang tinggi. Kalau hanya ini yang diandalkan, sebenarnya

banyak perusahaan atau restoran dapat menghasilkan hamburger yang tak kalah mutunya. Yang sebenarnya terjadi adalah secara sistematis McDonald telah berhasil menciptakan nilai sosial baru pada produk teknis yang bernama hamburger. Pertanyaan yang sama: ketika Anda pakai sepatu Reebok atau oblong DKNY?

Peter Drucker (1994) menyatakan bahwa inovasi secara sistematis dapat ditempuh dengan cara memantau tujuh sumber peluang inovasi. Empat sumber merupakan sumber internal yaitu sumber yang terdapat dalam perusahaan, sedangkan tiga sumber lainnya merupakan sumber eksternal.

Pertama, adalah sumber yang tak diduga. Peluang ini lebih merupakan gejala yang pada dasarnya merupakan akibat dari keterbatasan pandangan, pengetahuan dan pengertian. Gejala umum yang sebelumnya dipandang sebagai hal yang wajar, alami, sebenarnya menyediakan peluang yang tak terduga. Sebelum tahun 1950 antibiotika merupakan obat yang sangat membantu dalam usaha peningkatan kesehatan manusia. Itulah sebabnya antibiotika dianggap sebagai 'obat terhormat', dan terjadi protes keras dari perusahaan-perusahaan farmasi terkemuka ketika obat itu diformulasikan untuk hewan. Satu perusahaan di Swiss memandang ini sebagai peluang karena bidang peternakan juga sangat penting dalam peningkatan kesejahteraan manusia. Perusahaan ini kemudian 'melobi' perusahaan-perusahaan farmasi tersebut, hasilnya adalah lisensi untuk pemakaian obat hewan.

Ke dua, ketidakserasian antara apa yang ada, kenyataan, dengan yang seharusnya, idealnya. Ketidaserasian atau ketidakselarasan ini bermacam-macam, misalnya ketidakserasian antar berbagai realita ekonomi, antara realita ekonomi dengan asumsinya, antara apa yang diusahakan perusahaan dengan harapan pelanggan dll. Ketidakserasian antar berbagai realita ekonomi biasanya merupakan akibat dari keterbatasan pemahaman terhadap hubungan berbagai gejala ekonomi. Misalnya, mengapa permintaan yang naik kadang-kadang tidak diikuti dengan peningkatan prestasi. Padahal apabila kita mengetahui penyebabnya, mungkin kita hanya memerlukan sedikit inovasi yang sederhana, untuk meluruskan hubungan antara naiknya permintaan dengan peningkatan prestasi tersebut.

Ke tiga, kebutuhan proses. Drucker menyatakan bahwa kebutuhan adalah induk penemuan. Banyak penemuan didasarkan pada kebutuhan ini. Kebutuhan proses ada pada proses atau kegiatan bisnis. Dalam menjalankan bisnis, perusahaan harus dapat menyempurnakan proses yang sudah ada. Kalau perlu, mata rantai proses bisnis yang lemah harus diganti, atau dicarikan yang baru apabila matarantai itu hilang. Pemanfaatan peluang ini tidak dapat dilakukan dengan serampangan, melainkan harus sistematis sehingga mempunyai sasaran yang jelas dan pemecahan masalahnya juga jelas.

Ke empat, struktur industri dan pasar. Banyak anggapan bahwa struktur industri adalah sesuatu yang sudah mantap, padahal struktur industri itu rapuh dan dapat berubah sewaktu-waktu. Wirausahawan menyadari hal ini dan menggunakan perubahan struktur industri ini sebagai peluang yang sangat luas. Sebagian dari mereka menganggap bahwa perubahan struktur industri ini dapat dipelajari dan diramalkan. Apabila suatu industri meningkat dengan tajam meninggalkan pertumbuhan ekonomin dan kependudukan maka dapat diramalkan akan terjadi perubahan yang signifikan dalam proses industri, dan kemudian berimbas pada struktur industrinya sendiri.

Ke lima, perubahan kependudukan. Perubahan demografis juga dapat diramalkan. Perubahan dalam jumlah penduduk, struktur umur, tingkat pendidikan, komposisi pekerjaan dan status kesehatan adalah variabel yang dapat diramalkan dan dapat dijadikan peluang bisnis. Pada saat ini, jumlah penduduk Indonesia sekitar 114 juta. Dengan keadaan yang sekarang, mereka masih membutuhkan perumahan, pakaian, gedung sekolah, beras tiap bulannya, dan lain sebagainya yang dapat diperhitungkan. Dengan pertumbuhan penduduk 2,1 persen lima tahun ke depan atau 10 tahun ke depan, jumlah penduduk juga dapat diramalkan berikut kebutuhan-kebutuhannya. Ini adalah peluang bisnis yang sangat luas.

Ke enam, perubahan dalam persepsi. Persepsi manusia terhadap berbagai hal juga selalu berubah. Kajantanan seorang laki-laki dihubungkan dengan rokok yang dihisapnya, misalnya. Atau persepsi laki-laki dan persepsi perempuan terhadap kecantikan perempuan. Bagi perempuan, perempuan cantik itu berarti kulitnya putih dan halus, dibutuhkan pemutih dan krim sun block. Rambutnya

panjang dan lurus, yang pendek dan keriting harus direbonding. Sejak kapanakah ada anggapan yang demikian?. Benarkah anggapan itu? Peluang apakah yang dapat dipetik dari gejala ini.

Ke tujuh, perubahan pengetahuan. Drucker menganggap bahwa perubahan pengetahuan adalah bintang utama dalam inovasi. Banyak penemuan yang didasarkan pada akumulasi pengetahuan. Inovasi yang didasarkan pengetahuan biasanya lebih mantap dan mempunyai daya hidup yang relatif lama. Namun seperti yang telah kita bicarakan di depan, dibutuhkan waktu yang lama antara munculnya pengetahuan baru dengan penerapannya pada teknologi, dan kemudian dibutuhkan rentang waktu yang panjang pula untuk dapat memproduksi barang secara massal dan dapat memasuki pasar.

4.3. STRATEGI USAHA

Wirausahawan membutuhkan manajemen, artinya usaha-usaha yang dilakukan harus sistematis, mempunyai arah yang jelas dan terorganisasi. Bedanya dengan manajer yang bekerja di suatu perusahaan, wirausahawan mendapatkan imbalan yang berbeda yaitu laba, kebebasan dan kepuasan menjalani hidup. Memang masalah dan tantangan yang mereka hadapi sangat berbeda, sehingga konsekuensinya juga berbeda. Tantangan bagi wirausahawan adalah kerja keras, tekanan pribadi dan kegagalan. Risiko selalu ada pada setiap kegiatan, tak terbatas pada kegiatan bisnis wirausaha. Justru dengan menggunakan strategi yang tepat, risiko wirausaha dapat dieliminasi. Dengan kata lain peluang sukses dan kegagalan harus diantisipasi.

Strategi usaha merupakan suatu rencana yang diterapkan agar sesuatu tujuan dapat dicapai. Oleh sebagian orang domain ini dianggap sebagai seni, termasuk seni menempatkan peralatan dan tentara di medan perang. Dalam dunia bisnis, berarti seni merancang cara yang paling baik untuk mencapai sukses.

Penyusunan strategi banyak tergantung pada berbagai hal, termasuk faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. Faktor-faktor internal mencakup penguasaan sumberdaya serta pandangan manajerial tentang adanya peluang. Faktor internal mencakup perubahan-perubahan struktur industri, demografi,

pengetahuan dll. Sumber-sumber peluang seperti yang dikemukakan Drucker sangat bermanfaat analisis kebutuhan yang akan digunakan dalam penyusunan strategi.

Penyusunan strategi ini juga sangat tergantung pada kondisi awal dimulainya penyusunan strategi itu sendiri. Misalnya, strategi bagi wirausahawan yang akan mendirikan perusahaan tentu berbeda dengan bila ia akan mengembangkan perusahaan yang sudah ada.

Ada berbagai cara bagi seseorang untuk masuk ke dunia bisnis. Ia dapat mendirikan perusahaan yang menjadi wahana penyaluran jiwa bisnisnya. Diperlukan persiapan dan keuletan bagi seseorang untuk dapat mendirikan dan mengembangkan perusahaan. Kalau tak cukup sabar, dan kalau punya uang cukup, orang tersebut dapat membeli perusahaan yang sedang berjalan. Suatu penelitian mendalam diperlukan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan, mengapa perusahaan itu dijual, bagaimana nilai produknya, bagaimana status keuangannya, bagaimana hubungan antara manajemen dengan tenaga kerjanya, bagaimana pesaingnya, dsb.

Bagi yang tak cukup banyak uangnya, mereka dapat memasuki dunia waralaba (franchise), yaitu suatu sistem pemasaran yang mengikat dua pihak dengan suatu perjanjian legal dimana franchisee menjalankan bisnisnya sesuai aturan yang sudah ditetapkan oleh franchisor.. Dengan uang yang relatif sedikit (dibanding mendirikan perusahaan dari awal) seseorang sekarang dapat segera memiliki restoran McDonald atau lembaga pendidikan Primagama. Kewajiban lain bagi franchisee selain membeli lisensi ini adalah memberikan sekian persen keuntungan kepada franchisor. Sebaliknya ia akan mendapatkan hak misalnya pelatihan dan bantuan teknik dan manajerial yang lain, bahkan bantuan keuangan. Keunggulan yang lain adalah bahwa sistem ini menjalankan metode pemasaran yang sudah terbukti keunggulannya, memasuki dunia bisnis dalam waktu yang cepat, dan tingkat kegagalan yang lebih rendah..

Bagi seseorang yang mempunyai orangtua yang mempunyai usaha bisnis, ia juga dapat memasuki dunia bisnis dalam perusahaan keluarga. Bisnis keluarga merupakan usaha bisnis yang melibatkan unsur anggota keluarga dalam kegiatannya, baik kegiatan teknis produksi, pemasaran dan pengorganisasian, dan

kepemilikannya. Karena hubungannya yang unik, maka akan terjadi proses tarik-menarik antara 3 kepentingan, yaitu kepentingan keluarga, kepemilikan dan proses bisnis.

Strategi bisnis juga tetap harus dijalankan ketika perusahaan sudah berjalan. Setiap alur proses bisnis diperlukan inovasi untuk menambah nilai produk dan jasa yang akan dijualnya. Ketika selera konsumen berubah, wirausahawan dapat menerapkan strategi produk. Hal ini memerlukan pemahaman tentang model perilaku konsumen dan informasi tentang kumpulan merk yang lain dari perusahaan pesaing. Bagaimana strategi perusahaan bila konsumen puas dengan mutu produk, dan bagaimana bila mereka tidak puas.

Bentuk strategi yang lain adalah strategi harga. Hal ini juga berhubungan dengan hubungan supply dan demand, serta kondisi ekonomi lain secara makro. Berbagai cara menetapkan harga produk (dan jasa) dapat diterapkan. Misalnya dengan menghitung titik impasnya. Seberapa jarak antara titik impas dengan harga yang akan ditetapkan tergantung berbagai hal, termasuk untuk tujuan apa harga itu ditetapkan. Bentuk strategi yang lain adalah strategi promosi untuk mengintervensi komunikasi produk dan meyakinkan konsumen.

BAB V

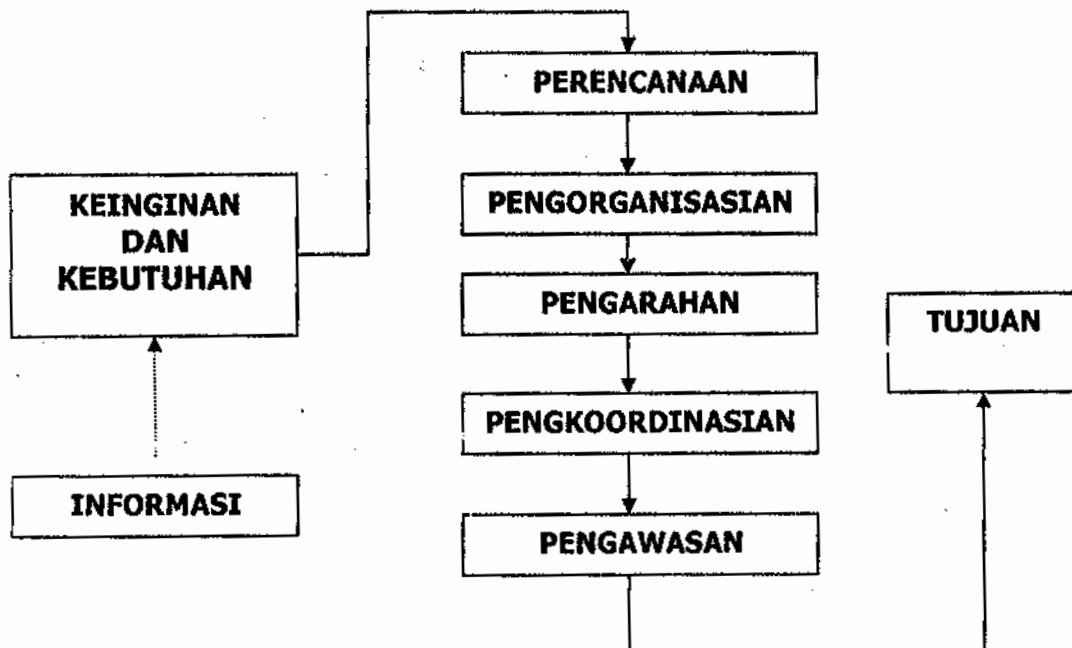
PERENCANAAN BERWIRAUSAHA

5.1. KERANGKA RENCANA USAHA

Manajemen adalah ilmu dan seni merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, mengkoordinasikan serta mengawasi tenaga manusia dengan bantuan alat alat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Berdasarkan manajemen tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa manajemen mempunyai lima fungsi, yaitu :

1. Perencanaan
2. Pengorganisasian
3. Pengarahan
4. Pengkoordinasian
5. Pengawasan

Hal ini memperlihatkan untuk menyusun kerangka usaha yang baik, bahwa terdiri dari adanya mekanisme kerja dari fungsi fungsi dimulai dengan adanya keinginan, kebutuhan serta informasi. Adanya keinginan dan kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan.



Gambar 1 : Mekanisme Kerja dari fungsi fungsi Manajemen.

Setiap kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau sebuah lembaga tentu mempunyai tujuan dan untuk mencapai tujuan tersebut perlulah dibuat terlebih dahulu. Secara garis besar menggambarkan tentang:

- a. apa
- b. bagaimana
- c. mengapa, dan
- d. kapan akan dilakukan

setelah perencanaan disusun, baru ditetapkan siapa yang akan melakukan, bagaimana pembagian kerjanya, bagaimana wewenang, tanggung jawab serta pertanggungjawaban masing masing kegiatan. Mereka(pelaksana organisasi) terdiri atas orang orang yang mempunyai berbagai macam keinginan, kebutuhan serta pola pikir yang berbeda beda Meskipun sudah diorganisir di dalam suatu wadah organisasi, belum tentu kegiatan seseorang searah dengan yang lain. Oleh karena itu perlulah diadakan pengarahan agar masing masing bersedia menyumbangkan tenaganya semaksimal mungkin untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Jadi untuk mencapai tujuan harus ada kegiatan, dalam mana kegiatan kegiatan yang sama disatukan di dalam suatu wadah yang disebut fungsi tentu saja fungsi yang dilakukan banyak dan berbeda beda ini perlu dikoordinasikan sedemikian rupa, agar supaya tidak terdapat kontradiksi antara fungsi yang satu dengan yang lainnya untuk menuju kepada sasaran yang sama.

Sebuah rencana yang sudah ditetapkan sekarang dimaksudkan untuk dilaksanakan pada waktu waktu mendatang. Keadaan waktu yang akan datang, yang penuh dengan ketidakpastian ini sering menimbulkan berbagai akibat dan penyimpangan, sehingga hasil kerja yang telah dicapai tidak sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Untuk menghilangkan atau menjaga agar penyimpangan yang terjadi tidak melampaui jauh dari rencananya, maka perlulah diadakan pengawasan/pengendalian.

5.1.1. Perencanaan Usaha

Kegiatan operasi perusahaan setiap hari dalam upaya merealisasikan tujuannya bergantung pada: permintaan konsumen (daya serap pasar) dan kemampuan perusahaan dalam menyediakan barang/jasa yang dibutuhkan sesuai dengan daya beli

konsumen. Permintaan konsumen lebih banyak dipengaruhi oleh faktor ekstern, dan merupakan bahasan bidang manajemen pemasaran. Kemampuan perusahaan menyediakan barang/jasa lebih banyak dipengaruhi faktor faktor intern, terutama kemampuan mengelola sumber sumber daya yang dimiliki (Wibisono, 1997). Sumber sumber daya yang dimiliki perusahaan harus dikelola secara efektif dan efisien, dalam arti dapat digunakan untuk membuat barang/jasa yang dibutuhkan konsumen dan sekaligus menghasilkan keuntungan (laba) bagi perusahaan. Sumber sumber daya yang merupakan kekayaan (aktiva) perusahaan dan laba yang diperoleh perusahaan secara periodik dapat diketahui dari laporan keuangan perusahaan.

Kegiatan produksi akan melibatkan perubahan dan pengolahan berbagai macam sumber menjadi barang atau jasa untuk dijual. Konsep yang ada sekarang adalah suatu konsep **Customer Driven**. Barang yang diminta konsumen sekarang adalah yang memenuhi kualitas tertentu dan sesuai dengan keinginan dari konsumen. Perencanaan usaha yang dilakukan harus menyesuaikan permintaan pasar sekarang. Pada bidang peternakan usaha yang paling tepat adalah usaha yang kemungkinan mempunyai nilai bisnis yang tinggi. Konsumsi perkapita penduduk Indonesia tentang konsumsi protein hewani masih sangat rendah, sehingga kemungkinan untuk bisnis masih sangat menguntungkan. Usaha di bidang produksi telur, produksi daging dimasa mendatang akan sangat menguntungkan apabila diusahakan. Menurut Widya Karya nasional gizi tahun 1993 menyatakan konsumsi protein sebesar 15 gr/kapita/hari, dengan perincian 10 protein hewani asal ikan sebesar 10 gram/kapita/hari dan 5 gr/kapita/hari protein hewani asal ternak.

Berdasarkan Susenas konsumsi protein hewani baru sebesar 2-3 gr/kp/hari sehingga masih memungkinkan untuk bisnis. Salvator (1996) menyatakan untuk membuat suatu bisnis kita harus mengetahui teori permintaan dimana (harga, selera, teknologi) sangat mempengaruhi jumlah permintaan suatu barang.

5.1.2. Sistem Produksi Perusahaan

Untuk menentukan usaha apa yang cocok untuk dikembangkan dalam bidang peternakan, pengusaha (Wirausahawan) harus melihat pangsa pasar. Perencanaan usaha yang dikembangkan dengan cara menarik usaha produksi dari pangsa pasar yang berhubungan dengan bidang peternakan.

Beberapa keputusan untuk jangka panjang yang menentukan disain sistem produksi adalah tentang :

- a. disain produksi dari barang yang diproses

Dalam bentuk seperti apakah barang dan jasa itu akan dibuat (pola, corak, dan kualitas)?.

- b. pemilihan/penentuan peralatan dan prosesnya.

Peralatan seperti apa yang akan dibeli supaya barang atau jasa dapat diproduksi dengan biaya minimum.

- c. Disain tugas

Bagaimanakah kegiatan produksi itu akan dibagi kepada para pekerja menurut keahlian, kesehatan dan biaya yang diperlukan

- d. Lokasi dari fasilitas produksi

Dimanakah fasilitas produksi/pabrik itu akan didirikan dalam kaitannya dengan letak pasar sumber tenaga kerja dan material, pengawasan polusi lingkungan, dan faktor faktor lain.

- e. Layout dari fasilitas tersebut

Bagaimanakah sebuah pabrik itu akan dipersiapkan supaya operasinya dapat efisien ?

Keputusan keputusan yang kompleks tersebut sangat berkaitan dengan proses pengolahan yang dapat digolongkan menurut 3 macam cara:

1. sifat proses tersebut
2. jangka waktu produksi
3. sifat produk yang diproses

5.2. MANAJEMEN RISIKO (RISK MANAJEMEN)

Tujuan perusahaan adalah meningkatkan kemakmuran para pemegang saham (Stack Holder) dalam hal ini adalah pemilik atau pengusaha itu sendiri. Untuk merencanakan sesuatu usaha perlu dirancang suatu bentuk usaha yang terintegrasi dengan baik. Dalam mengusahakan sesuatu (berusaha) tentunya tidak terlepas dari risiko. Risiko tersebut tidak perlu dihindari namun bisa di manajemen secara baik untuk tetap menghasilkan tingkat keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan.

Wibisono (1997) menyatakan untuk memaksimalkan profit yang akan diterima oleh perusahaan perlu meminimumkan faktor resiko dan ketidak pastian. Untuk meminimumkan tingkat resiko dan ketidak pastian yang terjadi dapat dilaksanakan dengan cara mengadakan kerjasama dengan lembaga pendukung seperti lembaga asuransi, dan Bank yang tujuannya dapat meminimumkan resiko tersebut.

Kertonegoro (1996) resiko (peril) dapat menyebabkan kerugian. Kemungkinan sebab sebab kerugian sangat banyak, sehingga perlu diklasifikasikan dalam beberapa cara. Satu klasifikasi membagi sebab sebab kerugian dalam tiga golongan.

1. Sebab fisik (Physical Peril), termasuk kekuatan alam, seperti api, angin topan, dan ledakan yang merusak atau yang menyebabkan kerugian yang lain.
2. Sebab sosial (Social Peril) yaitu penyimpangan dari perilaku individu yang tidak diharapkan seperti : pencurian, perusakan, penggelapan, atau kelalaian, dan kelainan dalam perilaku kelompok seperti pemogokan atau kerusuhan.
3. Sebab ekonomis (economic peril) bisa disebabkan faktor internal atau eksternal seperti debitor tidak dapat membayar pinjamannya karena resesi ekonomi, tingkat keuntungan tidak dapat menutup jumlah kredit yang diberikan oleh bank dan lain sebagainya.

Tingkat kerusakan (kerugian) disebabkan karena banyak sebab diatas, contoh suatu bangunan hancur oleh api, daging dan telur yang dihasilkan rusak karena tidak segera terjual, interior dinding robek oleh perusak, mobil penyok dalam tabrakan, uang atau surat berharga dicuri dari lemari besi. Properti mengalami kerugian tidak langsung bila nilainya berkurang sebagai akibat kerusakan langsung pada properti lainnya. Pertama properti seperti daging, anggur, komputer, obat-obatan, atau manuskrip kuno dapat rusak jika lingkungannya berubah karena kerusakan langsung pada properti yang mempengaruhi properti tersebut, seperti: pengendalian temperatur dan kelembaban udara, AC, alat pemanas, atau mesin kekuatan listrik. Kedua berbagai properti terdiri dari dua atau lebih komponen, jika salah satu komponen rusak atau hilang, maka nilai dari komponen lainnya akan turun, contoh mesin yang tidak dapat beroperasi dikarenakan ada bagian (onderdil) yang rusak. Ketiga suatu bangunan yang rusak berat tetapi tidak hancur seluruhnya, sehingga perlu dibangun kembali, besarnya kerugian tidak langsung berupa a) biaya pembongkaran bagian bangunan yang tidak rusak, dan b) nilai dari bagian bangunan yang tidak rusak.

Seorang wirausahawan harus memiliki jiwa wirausaha yaitu dapat menerima kemungkinan resiko yang akan diterima (Risk taker) apabila mengusahakan sesuatu. Kertonegoro (1996) menyatakan ada 4 macam kerugian yang harus diketahui oleh pengusaha, terutama yang mengusahakan komoditas pertanian dan peternakan.

1. **Harga beli.** Harga beli adalah jumlah uang yang dibayarkan untuk memperoleh properti oleh perusahaan. Untuk menilai kerugian potensial, nilai kerugian ini banyak tergantung dari tingkat harga dan posisi berunding perusahaan pada saat perolehan, harga beli juga tidak memperhatikan penyusutan fisik sejak saat perolehan, juga mengabaikan perubahan teknologi, selera, metode dan lain lain.
2. **Nilai pasar.** Nilai pasar sangat ditentukan oleh fungsi penawaran dan permintaan, kerugian akan dapat terjadi apabila nilai yang dibeli oleh produsen pada saat membeli suatu produk tinggi, namun oleh karena adanya pengaruh teori supply dan demand menyebabkan harga tersebut turun. Hal ini tentunya juga dapat menyebabkan kerugian bagi pengusaha.
3. **Nilai ekonomis (produk)** seorang wirausahawan yang baik adalah wirausahawan yang mampu melihat kondisi yang terjadi, mampu memanfaatkan informasi yang ada, kekuatan yang dipunyai untuk menghasilkan produk yang diinginkan oleh konsumen dengan melihat dan manajemen resiko yang kemungkinan akan terjadi di masa depan. Untuk mencapai tingkat keuntungan yang diharapkan tentunya tidak terlepas dari resiko. Nilai ekonomis merupakan salah satu hal yang perlu diperhatikan oleh pengusaha. Keuntungan akan terjadi jika tingkat harga yang diberikan oleh produsen melebihi harga pokok produk (HPP) dari produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan, apabila nilai jual lebih rendah dari nilai harga pokok produksi maka akan mengalami kerugian.
4. **Nilai reproduksi.** Nilai ini adalah biaya mereproduksi atau mengganti properti yang sudah ada, sebagai contoh penggantian kandang atau perbaikan kandang sebagai akibat dari kebakaran, rusak atau terkena bencana yang lain hal ini merupakan kerugian yang kadang kadang terjadi namun terjadi secara tidak langsung.

Dalam mengusahakan usaha di bidang peternakan, manajemen resiko yang kemungkinan akan terjadi. Studi kelayakan merupakan salah satu hal yang dapat digunakan untuk mengurangi kerugian (loss reduction). Caranya meliputi: pemilihan

tempat yang sesuai dengan klimatologi yang sesuai dengan komoditas ternak yang diusahakan, perkandangan, aspek zooteknis, serta aspek pendukung seperti pembibitan, aspek pasar, dan aspek penunjang (asuransi kerugian).

Kertonegoro (1996) menyatakan ada 2 hal yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam memenejemen resiko yang kemungkinan akan terjadi yaitu : mencegah resiko yang kemungkinan akan terjadi.

5.2.1. Mencegah kerugian (*loss prevention*)

Usaha mencegah kerugian dimaksudkan terutama terutama untuk megurangi frekuensi atau kemungkinan kerugian sebelum terjadi. Upaya pencegahan ini selalu dilakukan meskipun resiko itu ditanggung sendiri atau dialihkan pada pihak lain, karena kita memegang prinsip bahwa mencegah itu lebih baik daripada mengobati. Untuk mencegah resiko yang kemungkinan akan terjadi kita perlu mengenali sumber sumber resiko. Sumber sumber resiko tersebut antara lain :

1. Bahaya lingkungan : seperti kerusakan mesin, kerusakan bangunan, kematian ternak karena iklim, kesulitan mendapatkan bibit, kesulitan mendapatkan pakan, serta bahaya yang lain.
2. Kekurangan dan kesalahan manusia seperti tingkat pendidikan, tingkat kemampuan, moral serta kesadaran dari karyawan terutama pada perusahaan peternakan yang mempekerjakan orang
3. Manajemen perusahaan, resiko yang paling besar akan diterima oleh perusahaan berhubungan dengan manajemen, jika perusahaan salah dalam menerapkan manajemen tersebut akan menyebabkan perusahaan tersebut mengalami kerugian (*loss*), sehingga untuk merancang suatu perusahaan, perlu digunakan suatu pendekatan manajemen yang tepat.

Tujuan dari pengenalan sumber sumber resiko, seorang pengusaha akan dengan mudah mengendalikan resiko yang akan diterima. Rangkuti (2000) menyatakan resiko merupakan kelemahan namun jika resiko tersebut mampu dicermati dan diolah maka kelemahan tersebut akan menjadi kekuatan. Manajer akan dengan mudah mengendalikan resiko yang terjadi atau menjauhkan dari resiko. Makin efektif pencegahan resiko akan menyebabkan tingkat keuntungan (*profit*) perusahaan akan meningkat.

5.2.2. Mengurangi Kerugian (*loss reduction*)

Usaha pengurangan kerugian dimaksudkan terutama untuk mengurangi intensitas atau kerugian yang terjadi. Meskipun telah dilakukan berbagai upaya pencegahan, bebrapa kerugian/resiko yang tetap terjadi. Upaya mengurangi kerugian berusaha meminimiliasi dampak kerugian. Contoh : penerpan penggunaan sistem sprinkler api otomatis yang ditempatkan di kandang maupun pabrik pengolahan tujuannya jika terjadi kebakaran mudah atau cepat dipadamkan.

Upaya penurunan resiko dapat pula dilakukan adalah pemisahan fisik dari bangunan dengan peralatan. Sehingga penyimpanan perlatan diusahakan terpisah dari bangunan pabrik atau kandang. Dari sudut teknik enjinerling, pembangunan satu kandang yang berkapasitas 100.000 ekor ayam lebih efisien daripada dua pabrik berkapasitas masing masing 50.000 ekor. Namun dari sudut resiko, pembangunan dua kandang dengan jarak yang cukup jauh, jika terjadi kebakaran atau risiko lain pada satu kandang tidak membahayakan seluruh produksi.

5.2.3. Pengalihan Resiko (*Risk Tranfer*)

Pengalihan resiko berarti bahwa pihak yang teekspos resiko kerugian ada pihak lain yang menanggung resiko tersebut. Perusahaan asuransi merupakan salah satu bentuk resiko, tetapi tidak semua alih resiko merupakan asuransi. Perbedaan antara asuransi dan alih resiko adalah bahwa asuransi menyangkut tidak hanya alih resiko, tetapi juga penurunan resiko melalui prakiraan yang lebih tepat hukum angka besar.

Perusahaan asuransi kerugian yang mau menanggung resiko yang berhubungan dengan perusahaan perusahaan peternakan sangat sedikit oleh karena mereka beranggapan resiko perusahaan peternakan sangat tinggi sementara rewards yang akan mereka dapatkan kecil, peternakan peternakan rakyat umumnya tidak memiliki perusahaan asuransi penanggung karena dari segi kepemilikan ternak kecil, dan kebanyakan merupakan usaha sampingan. Peternakan peternakan rakyat untuk memperoleh jaminan asuransi dapat bergabung menjadi 1 perusahaan corporate sehingga dapat mengikuti asuransi tersebut secara kolektif.

Perusahaan peternakan memiliki tingkat resiko yang cukup tinggi karena produk yang mereka hasilkan bersifat perishable (mudah rusak) dan sangat rentan terhadap perubahan harga, sehingga adanya peran lembaga pendukung untuk menjamin resiko

tersebut sangat penting. Dari sudut pandang manajer resiko, asuransi merupakan alih resiko kontraktual, asuransi merupakan alat manajemen resiko yang cocok, dalam hal frekuensi probabilitas kerugian rendah/besarnya potensi kerugian tinggi. Banyaknya situasi yang dihadapi oleh organisasi dan individu memenuhi dua kriteria tersebut sehingga asuransi banyak digunakan.

Apabila keputusan telah diambil untuk mengasuransikan suatu eksposur tertentu terhadap kerugian, maka tugas manajer resiko selanjutnya adalah :

1. memilih perusahaan asuransi dan agen asuransi
2. membicarakan polis asuransi, termasuk besarnya uang pertanggungan, premi asuransi, serta deductible yang sesuai.
3. membahas pelayanan pelayanan khusus yang dibutuhkan serta diberikan oleh perusahaan asuransi.
4. menjamin bahwa polis atau perjanjian asuransi tidak dilanggar.

5.3. BENTUK BENTUK FORMAL BUSINESS PLAN

Kewirausahaan adalah suatu kemampuan kreatif dan inovatif dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda yang dijadikan dasar, kiat dalam usaha atau perbaikan hidup. Hakikat dasar dari kewirausahaan adalah kreativitas dan inovasi. Kewirausahaan dapat dipelajari dan diajarkan sebagai suatu disiplin ilmu tersendiri karena memiliki objek, konsep, teori dan metode ilmiah.

Ada beberapa alasan mengapa seseorang berminat berwirausaha, yaitu alasan keuangan alasan sosial, alasan pelayanan dan alasan pemenuhan diri. Beberapa peluang yang dapat diambil dari kewirausahaan meliputi:

1. peluang untuk memperoleh kontrol atas kemampuan diri
2. peluang untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki
3. peluang untuk memperoleh manfaat secara finansial
4. peluang untuk berkontribusi kepada masyarakat dan untuk menghargai usaha usaha seseorang.

Dalam merencanakan usaha, seorang wirausahawan dapat memilih bentuk bentuk yang sesuai dengan keinginan, tingkat modal yang dipunyai serta interest seseorang. Pemilihan bentuk perusahaan harus diputuskan pada saat permulaan dalam

melakukan kegiatan perusahaan. Berhasil atau tidaknya usaha usaha yang akan dijalankan bergantung kepada keputusan tersebut. Ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam bentuk perusahaan yang akan didirikan antara lain :

- jumlah modal yang dimiliki maupun yang diperlukan untuk memulai usaha
- kemungkinan penambahan modal yang diperlukan
- metode dan luasnya pengawasan terhadap perusahaan
- rencana pembagian laba
- rencana penentuan tanggung jawab
- besar kecil resiko yang harus dihadapi

sebagai contoh, diinginkan suatu bentuk perusahaan yang seluruh laba menjadi miliknya dan tidak ada pengawasan oleh pihak lain, maka lebih tepat memakai bentuk *usaha perorangan*.

Ada beberapa macam bentuk perusahaan yang kita ketahui :

1. Usaha perorangan, yaitu suatu perusahaan yang dimiliki dan diselenggarakan oleh satu orang. Kelebihan dari bentuk perusahaan ini adalah mudah untuk didirikan, biaya operasi rendah, bebas dalam pengelolaan, dan memiliki daya rangsang yang lebih tinggi.
2. Persekutuan (**Partnership**), yaitu suatu asosiasi yang didirikan oleh dua orang atau lebih yang menjadi pemilik bersama dari suatu perusahaan.
3. Perseroan (**Corporation**), yaitu suatu perusahaan yang anggotanya terdiri atas para pemegang saham (persero/stock holder) yang mempunyai tanggung jawab terbatas terhadap utang perusahaan sebesar modal yang disetor.
4. Firma, yaitu suatu persekutuan yang menjalankan perusahaan di bawah nama bersama. Bila untung, maka keuntungan dibagi bersama, sebaliknya bila rugi ditanggung bersama. Dalam firma terdapat tanggung jawab renteng antara anggota.

Masing masing bentuk mempunyai kebebasan dan tanggung jawab tertentu. Bentuk perusahaan yang paling banyak dipakai adalah Usaha Perorangan, karena paling mudah mendirikan. Karakteristik masing masing perusahaan sangat menentukan

bentuk pemilikannya; oleh karena itu tidak ada bentuk perusahaan yang lebih super daripada yang lain.

5.3.1. Tempat Usaha Yang akan dipilih

Dalam menentukan tempat usaha harus dipertimbangkan beberapa hal dibawah ini:

1. apakah tempat usaha harus mudah dijangkau oleh konsumen atau pelanggan atau pasar? Bagaimana akses pasar
2. apakah tempat usaha dekat ke sumber tenaga kerja?
3. apakah dekat ke akses bahan baku dan bahan penolong lainnya seperti alat pengangkut dan jalan raya?

Dalam menentukan tempat usaha, perlu dipertimbangkan aspek efisiensi dan efektifitasnya, lokasi perusahaan harus mudah dijangkau dan efisien baik bagi perusahaan maupun bagi konsumen. untuk menentukan lokasi atau tempat usaha ada beberapa alternatif yang kita bisa pilih yaitu:

1. membangun bila ada tempat yang strategis
2. membeli atau menyewa bila lebih strategis dan menguntungkan.
3. kerjasama bagi hasil, bila memungkinkan.

5.3.2. Organisasi Usaha Yang akan Digunakan

Kompleksitas organisasi usaha tergantung pada lingkup atau cakupan usaha yang akan dimasuki. Semakin besar lingkup usaha, semakin kompleks organisasinya. Sebaliknya semakin kecil lingkup usaha, maka semakin sederhana organisasinya. Pada lingkup usaha pada umumnya dikelola sendiri. Pengusaha kecil pada umumnya berperan sebagai **small business owner manager** atau **small business operator**, jika skala dan lingkup usahanya semakin besar, maka pengelolannya tidak bisa dikerjakan sendiri akan tetapi harus melibatkan orang lain. Dalam perusahaan yang lebih besar seperti Perseroan Terbatas (PT) dan CV, maka organisasi perusahaan lebih kompleks lagi. Secara hierarkis, organisasi perusahaan terdiri dari beberapa tingkatan, yaitu rapat umum pemegang saham, dewan komisaris, dewan manajer, dan tim manajer.

Dilihat dari fungsi kewirausahaan dan fungsi manajemen, dalam perusahaan kecil fungsi manajemen relatif tidak begitu besar, sedangkan fungsi kewirausahaan sangat besar perannya karena dasarnya adalah kreativitas dan inovasi. Sebaliknya,

dalam perusahaan besar fungsi kewirausahaan relatif tidak begitu besar, sedangkan fungsi manajemen sangat besar, karena dasarnya adalah fungsi - fungsi manajemen. Oleh sebab itu, semakin besar perusahaan, maka semakin besar pula fungsi manajerial, karena dasarnya adalah fungsi fungsi manajemen dan kemampuan, sebaliknya semakin kecil perusahaan, maka semakin besar fungsi kewirausahaan karena yang mendasarinya adalah motivasi dan kemauan.

5.3.3. Perencanaan Usaha

Setelah ide untuk memulai usaha muncul, maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah membuat perencanaan usaha. Perencanaan usaha adalah suatu cetak biru tertulis (*blue-print*) yang berisikan tentang misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, rincian finansial, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh, kemampuan serta ketrampilan pengelolanya. Perencanaan usaha sebagai persiapan awal memiliki dua fungsi penting yaitu:

1. sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha
2. sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar.

Setelah dilakukan perencanaan usaha, pengusaha melakukan tindakan (follow up) terhadap rencana yang sudah disusun tersebut.

5.3.4. Pengelolaan Usaha

- A. Manajemen Usaha, untuk merencanakan usaha yang mempunyai nilai profitabilitas tinggi, perlu didukung oleh manajemen usaha yang baik, fungsi-fungsi manajemen mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, aktuating (pelaksanaan), serta controlling harus dilaksanakan secara berkesinambungan.
- B. Pengelolaan Keuangan, pengelolaan keuangan perusahaan mutlak diperlukan oleh pengusaha untuk mencapai tingkat keuntungan yang diharapkan, aspek aspek yang harus diperhatikan tersebut meliputi: 1). Aspek sumber dana, 2) aspek rencana dan penggunaan dana, 3) aspek pengawasan atau pengendalian keuangan.

C. Teknik dan strategi Pemasaran

Setelah memahami aspek perencanaan usaha, langkah selanjutnya adalah mempelajari dan melatih bagaimana barang dan jasa yang dihasilkan itu disistribusikan atau dipasarkan. Sesuai dengan definisi pemasaran yaitu kegiatan meneliti kebutuhan dan keinginan konsumen, menghasilkan barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen, menentukan tingkat harga, mempromosikannya agar produk dikenal konsumen, dan mendistribusikan produk ke tempat konsumen, maka tujuan pemasaran adalah bagaimana agar barang atau jasa dihasilkan atau disukai, dibutuhkan dan dibeli oleh konsumen (J supranto, 1993). Prinsip dasar pemasaran yaitu menciptakan nilai bagi langganan (*costumer value*), keunggulan bersaing (*competitive advantage*), dan fokus pemasaran. Tujuan pemasaran bukan mendapatkan langganan, akan tetapi memperbaiki situasi bersaing (*improving competitive situation*). Dalam konteks ini, seorang wirausaha harus mampu memproduksi barang dan jasa dengan mutu yang lebih baik, harga yang lebih murah, penyerahan yang lebih cepat daripada pesaing. Usaha di bidang peternakan yang kemungkinan dapat diusahakan yaitu bagaimana berusaha di bidang peternakan yang menghasilkan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen, preference serta pada tempat yang tepat. Seorang wirausaha harus memperhatikan hal hal tersebut misal untuk kondisi sekarang masyarakat umum sangat memperhatikan tingkat kesehatannya, seorang wirausahawan harus menyikapi kondisi tersebut dengan cara menghasilkan produk produk peternakan yang rendah kolesterol, omega-3 yang tinggi dan lain sebagainya, sehingga produk tersebut laku di pasaran.

D. Kiat Pemasaran Usaha Baru

Untuk melihat peluang pasar, langkah yang harus dilakukan adalah mengamati konsumen yaitu untuk mengetahui:

1. Barang dan jasa apa yang paling dibutuhkan konsumen?
2. Berapa banyak yang mereka butuhkan?
3. Kualitas yang mana yang paling tepat?
4. Berapa banyaknya ?

Untuk melihat ada atau tidak adanya peluang pasar yang dituju, ada beberapa langkah yang harus diperhatikan :

1. Amati kebutuhan apa yang paling diperlukan, dalam usaha di bidang peternakan, amati produk peternakan yang paling banyak diminati oleh masyarakat.
2. Kapan saja mereka membutuhkan barang, misalnya kebutuhan hari hari biasa dan kebutuhan pada saat ada momen tertentu seperti hari raya Idul Fitri atau natal.
3. Lihat karakteristik konsumen, baik dari segi jenis kelamin, usia, pekerjaan maupun pendidikan.
4. Bagaimana daya beli (kemampuan bayar konsumen). perlu diperhatikan adalah pendapatan masyarakat, misalnya untuk masyarakat golongan atas tentunya lebih banyak mengonsumsi protein hewani asal ternak dibanding yang memiliki pendapatan pas -pasan.
5. Lihat ada pesaing atau tidak, bila ada, peluang pasar apa yang belum digarap oleh pesaing, bagi usaha barudan kecil lebih baik menggarap *niche market*.

BAB VI

EVALUASI USAHA

6.1. PENTINGNYA EVALUASI

Kata "Evaluasi" dalam kehidupan sehari-hari sering diartikan sebagai persamaan dari "Penilaian" yaitu suatu tindakan pengambilan keputusan untuk menilai sesuatu obyek, keadaan, peristiwa atau kegiatan tertentu yang sedang diamati. Oleh sebab itu tidak mengherankan jika tanpa kita sadari, setiap saat kita telah melakukan kegiatan evaluasi baik di rumah, di perjalanan atau ditempat pekerjaan seperti menilai apa yang harus kita lakukan, bagaimana harus bersikap dengan orang yang sedang kita hadapi ataupun menilai pekerjaan yang dilakukan orang lain atau yang kita kerjakan sendiri.

Pokok-pokok pengertian tentang evaluasi yang meliputi :

- a. Kegiatan pengamatan dan analisis terhadap sesuatu keadaan, peristiwa, gejala alam atau sesuatu obyek
- b. Membandingkan segala sesuatu yang kita amati dengan pengalaman atau pengeta pengetahuan yang telah kita ketahui dan itu miliki
- c. Melakukan penilaian, atas segala sesuatu yang diamati berdasarkan hasil perbandingan atau pengukur yang kita lakukan

Soumelis (1983) mengartikan evaluasi sebagai proses pengambilan keputusan melalui kegiatan membandingkan hasil pengamatan terhadap sesuatu obyek. Sedangkan Seopesad dan Henson (1984) mengartikan evaluasi sebagai kegiatan sistematis yang dimaksudkan untuk melakukan pengukuran dan penilaian sesuatu obyek berdasarkan pedoman yang telah ada.

Dari beberapa pengertian terkandung makna bahwa "evaluasi " merupakan kegiatan terencana dan sistematis meliputi :

1. Pengamatan untuk pengumpulan data atau fakta
2. Penggunaan "pedoman "yang telah ditetapkan
3. pengukuran atau membandingkan hasil pengamatan dengan pedoman-pedomana yang sudah ditetapkan terlebih dahulu
4. Pengambilan keputusan atau penilaian

Dapat disimpulkan bahwa harus "obyektif" dalam arti :

- a. Evaluasi harus dilakukan berdasarkan data atau fakta, bukan berdasarkan pada praduga atau intuisi seorang (yang melakukan evaluasi)
- b. Evaluasi harus menggunakan pedoman-pedoman tertentu yang telah ditetapkan terlebih dahulu

Rossi, dkk (1979) mengenal tiga tipe evaluasi :

1. Evaluasi program, adalah evaluasi yang dilakukan untuk mengkaji kembali draf/usulan program yang sudah dirumuskan sebelum program dilaksanakan. Kegiatan evaluasi ini bertujuan untuk mengkaji kembali keterhandalan program untuk mencapai tujuan yang diinginkan sesuai dengan pedoman. Selain itu dimaksudkan supaya semua pihak yang terlibat dalam pelaksanaan program tersebut merasa ikut bertanggung jawab terhadap keberhasilan program yang mereka rumuskan jika program tersebut kelak akan dilaksanakan. Didalam evaluasi program selain dievaluasi tentang semua unsur program menyangkut : pengumpulan informasi (data, fakta), analisis keadaan, perumusan masalah, tujuan dan cara-cara mencapai tujuan yang terdiri dari kegiatan yang akan dilaksanakan, metoda yang akan diterapkan, sasaran, volume, lokasi dan waktu pelaksanaan, jumlah dan sumber dana yang digunakan.
2. Pemantauan program, diartikan sebagai proses pengumpulan informasi data, fakta) dan pengambilan keputusan yang terjadi selama proses pelaksanaan, dengan maksud untuk menghindari terjadinya keadaan kritis yang mengganggu pelaksanaan program, sehingga program tersebut tetap dapat dilaksanakan seperti yang yang direncanakan demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan. Pemantauan program juga menelaah seberapa jauh kegiatan pelayanan dan penyaluran sarana-sarana yang diperlukan telah dilakukan tepat waktu, dan seberapa jauh pelaksanaan program dapat memberikan kepuasan seperti yang telah direncanakan. Melalui pemantauan akan diketahui kendala-kendala yang ditemui, serta sumberdaya yang dibutuhkan selama pelaksanaan program demi tercapainya tujuan yang direncanakan.
3. Evaluasi dampak program umumnya diarahkan untuk mengevaluasi tujuan program atau dampak kegiatan yang telah dihasilkan. Kegiatan ini dapat

dilakukan jika tujuan program benar-benar dirumuskan secara jelas dan telah disediakan cara-cara pengukurannya seperti tingkat produktivitas, efektivitas dan lain lain.

Evaluasi usaha penting dilakukan , karena melalui kegiatan evaluasi kita akan dapat mengambil kesimpulan tentang segala sesuatu yang telah terjadi, sekaligus memberikan landasan dan arahan bagi kegiatan lanjutan yang perlu dilakukan. Selain itu dengan melakukan evaluasi dapat mengetahui seberapa jauh kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan telah sesuai atau menyimpang dari pedoman yang ditetapkan atau untuk mengetahui tingkat kesenjangan antara keadaan yang telah dicapai dengan keadaan yang dikehendaki atau seharusnya dapat dicapai sehingga dapat diketahui tingkat efektivitas dan efisiensi kegiatan yang telah dilaksanakan.

6.2. PENGAMBILAN KEPUTUSAN WIRAUSAHA

Seorang wirausaha harus kreatif terutama dalam mengambil keputusan. Wirausaha harus punya kepercayaan diri yang teguh dan yakin bahwa mampu membuat keputusan yang tepat. Kemampuan membuat keputusan inilah yang membedakan seorang wirausaha dari yang lain.

Pengambilan keputusan dapat didefinisikan sebagai berikut "suatu proses untuk memilih satu cara atau arah tindakan dari beberapa alternatif yang ada demi tercapainya hasil yang diinginkan".

- Proses menandakan adanya kegiatan atau pelaksanaan sesuatu. Kita perlu menyadari bahwa pengambilan keputusan yang baik adalah proses aktif dimana manajer terlibat secara pribadi dan agresif. Pengambilan keputusan yang lama akan merupakan masalah dan pengambilan keputusan yang baik menuntut keterlibatan aktif dan ketepatan waktu.
- Pemilihan menandakan adanya pilihan yaitu ada alternatif yang dipilih. Bila tidak ada alternatif maka tidak ada keputusan yang akan diambil dan alternatif harus layak, realistis dan dapat dijanjikan.
- Tujuan akhirnya, pengambilan keputusan mempunyai maksud. Pengambilan keputusan yang efisien menuntut bahwa tujuan yang jelas telah ada dibenak

pengambil keputusan. Tujuan sebagaimana halnya dengan alternatif harus layak dan bersifat khusus.

Menjadi seorang pengambil keputusan yang terampil sukses sebagai wirausaha tergantung pada kemampuan mengambil keputusan-keputusan yang meningkatkan kemampuan bisnis anda untuk waktu yang akan datang. Kemampuan mengambil keputusan secara intuitif adalah "harta" seorang wirausaha yang sangat berharga. Kemampuan itu diperoleh dari pengalaman harus membuat keputusan penting selama bertahun-tahun dalam situasi yang semakin kompleks. Semakin berubah lingkungan semakin banyak keputusan intuitif yang harus diambil. Pasti, kesalahan-kesalahan akan terjadi namun wirausaha harus cepat menyadarinya dan mengambil tindakan pembetulan. Data kuantitatif dapat membantu penilaian tetapi tidak dapat menggantikan intuisi yang mendasari sejumlah besar keputusan kewirausahaan anda. Suatu keputusan dapat baik atau jelek, tergantung dari bagaimana pelaksanaannya. Dalam beberapa situasi, wirausaha dapat membayangkan sebelumnya hasil-hasil yang akan terjadi dari serangkaian tindakan. Dalam kasus-kasus lain, jika anda merasa bahwa terlalu terlibat secara emosional, hendaknya anda dengan sengaja berusaha mengenali kelemahan-kelemahan dalam rencana itu. Dengan berbuat demikian anda akan menjadi lebih obyektif. Semakin berpengalaman dalam pengambilan keputusan, semakin besar pula kepercayaan diri dan semakin berorientasi pada tindakan. Jika mampu mengambil keputusan dalam batas-batas waktu yang masuk akal, mungkin wirausaha akan mampu mengambil keuntungan pada saat muncul peluang bisnis, kadang anda harus mengambil keputusan dengan cepat supaya dapat menggunakan kesempatan sebaik-baiknya.

Prosedur pemecahan masalah dan mengambil keputusan :

- Kenalilah persoalan secara umum
- Tentukan fakta-fakta penting yang berkaitan dengannya
- Identifikasikanlah problem-problem utama
- Identifikasikan problem-problem terkait
- Carilah sebab-sebab problem itu
- Pertimbangkan pelbagai kemungkinan jalan keluar dari problem itu
- Pilihlah jalan keluar yang paling dapat dilaksanakan

- Laksanakanlah cara penyelesaiannya
- Periksalah apakah cara penyelesaian itu tepat

Rancangan rasional ini merupakan cara yang logis dari masuk akal dalam memecahkan persoalan-persoalan bisnis. Pemecahan dan cara-cara penyelesaian tidaklah sukar jika bekerja dalam lingkungan yang sudah biasa bagi wirausaha. Biasanya keputusan-keputusan dapat dibuat dengan cepat dan tepat, karena didasarkan pada pengalaman yang lalu. Agar efektif wirausaha harus mampu melihat setiap aspek dari sebuah persoalan dan juga mengerti/ memahaminya secara keseluruhan. Wirausaha harus dapat melihat bagian-bagian dari setiap persoalan karena ditangan andalah terletak tantangan untuk memadukan semua bagian itu sehingga menjadi suatu pandangan yang menyeluruh atas persoalan tersebut. Pengalaman lampau dan intuisi akan memungkinkan memiliki faktor-faktor dan hal-hal vital dari setiap persoalan. Dari semua ini, akan lebih disadari perbedaan yang besar antara "bagaimana kenyataannya" dan "bagaimana seharusnya" dari sesuatu.

Mengambil Keputusan

Banyak masalah utama dapat dipecahkan dengan jalan yang berlain-lainan, jika fakta-fakta saja tidak mencukupi sebagai dasar pemilihan suatu arah tindakan, maka keputusan-keputusan diambil dalam keadaan yang sangat tidak pasti, dimana resiko mungkin tidak dikenal. Pedoman untuk mengambil keputusan kunci adalah sebagai berikut :

- Tentukan fakta dari persoalan yang sudah dikenal, jangan mencampuradukkan antara fakta dan opini
- Identifikasi bidang manakah dari persoalan tadi, yang tidak berdasarkan fakta. Dibidang yang tidak dikenal inilah wirausaha harus menggunakan logika, penalaran dan intuisi untuk mencapai keputusan
- Jauhilah keputusan-keputusan yang akan mengubah secara drastis susunan organisasi yang ada sekarang. Keputusan-keputusan jenis ini harus dipikirkan selama jangka waktu tertentu.
- Ambillah resiko yang sedang-sedang saja, jika terdapat ketidakpastian yang besar

- Keputusan-keputusan haruslah diuji coba dahulu. Hal ini mengurangi resiko dan memungkinkan dapat menilai hasil-hasilnya sebelum mengukatkan diri secara penuh pada keputusan itu
- Dalam keadaan tertentu, mungkin lebih baik bagi wirausaha meneruskan saja apa yang telah berhasil di masa lampau. Menggunakan cara-cara yang belum dicoba dan mencoba-coba dengan ide-ide baru dapat menyebabkan malapetaka
- Meskipun sebuah keputusan bukan merupakan keputusan yang terbaik, keputusan itu bisa saja memberikan hasil-hasil yang sangat berhasil. Bersedialah untuk mengambil tindakan agresif dalam menerapkan sebuah keputusan. Hasil keputusan dipengaruhi oleh sejauh mana wewenang dan dukungannya atas keputusan yang dibuat

Keberanian dan antusiasme perlu dalam menerapkan sebuah keputusan. Perlu berpikir positif tentang hasil-hasil masa depan keputusan. Jangan membuang waktu dengan ragu-ragu. Sekali menerapkan suatu keputusan,, semua keragu-raguan dan ketidakpastian haruslah dibuang.

Sebagai seorang wirausaha, harus bersifat tegas dalam tindakan-tindakan. Organisasi harus mempunyai tujuan yang pasti dan jelas untuk dicapai. Kebanyakan wirausaha tidak takut pada pengambilan keputusan karena mereka tidak menantikan kegagalan. Mereka menentukan standar-standar keberhasilan mereka sendiri.

Menangani ketidakpastian dan keraguan merupakan ciri-ciri penting dari seorang wirausaha. Wirausaha harus mempunyai sikap positif terhadap pengambilan keputusan. Sikap positif ini akan membantu menggunakan pengambilan keputusan sebagai suatu kekuatan positif dalam mencapai tujuan dan cita-cita dari organisasi.

DAFTAR PUSTAKA

1. Birah Paul, Brian Clegg, 1996. Bussiness Creativity. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
2. Djatmiko, D. 1998. Wirausaha dan Pembangunan. CV. Alfabeta, Bandung.
3. Drucher, PF. 1996. Inovasi dan Kewirausahaan, Erlangga. Jakarta.
4. Geoffrey G.M. etal. 1992. Kewirausahaan Teori dan Praktek Seni Manajemen No.97. PT. Pustaka Binaman Pressindo.
5. Histick, R.D., Peters MP. 1995. Enterpreneership. Irwin, Chicago.
6. Alma, B. 2000. Kewirausahaan. Penerbit Alfabeta, Bandung.

UPT-PUSTAK-UNDIP